

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

галузь знань

спеціальність

спеціалізація

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І МАРКЕТИНГ

Соціальні та поведінкові науки

Економіка

Міжнародна економіка

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «Розвиток міжнародної торгівлі лізинговими послугами»

здобувача Коровицької Ірини Павлівни

Науковий керівник: к.е.н., доцент Тіпанов В.В.

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувачка кафедри: доктор економічних наук, професорка
Циганкова Тетяна Михайлівна

Київ 2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА
ПРОГРАМА**
Спеціальність
Спеціалізація

**МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І
МАРКЕТИНГ**
Економіка
Міжнародна економіка

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

(підпис) (ініціали, прізвище)

(підпис) (ініціали, прізвище)

16 вересня 2022 р.

16 вересня 2022 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Коровицькій Ірині Павлівні

очної (денної) форми навчання

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему «Розвиток міжнародної торгівлі лізинговими послугами»

Тему затверджено наказом ректора Університету від "08" вересня 2022 р. № 1196-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах
ТОВ «УЛФ-Фінанс»

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	Теоретичні основи дослідження міжнародного ринку лізингових послуг
Розділ 2	Аналіз міжнародного ринку лізингових послуг
Розділ 3	Перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні

Об'єкт дослідження:	міжнародні економічні відносини, що виникають при формуванні і регулюванні міжнародного лізингу
Предмет дослідження:	процеси розвитку міжнародного лізингу в Україні
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	виявити місце лізингу в системі транснаціонального бізнесу та перспективи його розвитку в українській практиці, провести аналіз динаміки лізингових відносин в розрізі регіонального і галузевого вимірів на основі праць іноземних вчених та звітних даних деяких міжнародних організацій.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	визначити сутність та класифікація міжнародної торгівлі лізинговими послугами; проаналізувати характерні риси та чинники розвитку міжнародного ринку лізингу; виявити особливості ціноутворення та регулювання на світовому ринку лізингових послуг
У розділі 2	дослідити стан та тенденції розвитку світового ринку лізингу; проаналізувати трансформацію корпоративної структури та іноземного інвестування на міжнародному ринку лізингових послуг; здійснити оцінку діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на вітчизняному ринку лізингових послуг;
У розділі 3	виявити особливості та напрями розвитку сфери лізингових послуг України; визначити пріоритети та проблеми розвитку ринку лізингу в Україні; розглянути перспективи діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на українському ринку лізингових послуг.

**Завдання підготував
науковий керівник**

В.В.Тіпанов

«14» вересня 2022 р.

**Завдання
здобувач одержав**

І.П. Коровицька

«14» вересня 2022 р.

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна магістерська робота містить 91 сторінку, 12 таблиць, 7 рисунків, список літератури з 81 найменування, 6 додатків.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЛІЗИНГОВИМИ ПОСЛУГАМИ

Об'єктом дослідження виступають міжнародні економічні відносини, що виникають при формуванні і регулюванні міжнародного лізингу.

Предметом дослідження є процеси розвитку міжнародного лізингу в Україні.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи - виявити місце лізингу в системі транснаціонального бізнесу та перспективи його розвитку в українській практиці, провести аналіз динаміки лізингових відносин в розрізі регіонального і галузевого вимірів на основі праць іноземних вчених та звітних даних деяких міжнародних організацій.

Завданнями роботи є:

- визначити сутність та класифікація міжнародної торгівлі лізинговими послугами;
- проаналізувати характерні риси та чинники розвитку міжнародного ринку лізингу;
- виявити особливості ціноутворення та регулювання на світовому ринку лізингових послуг;
- дослідити стан та тенденції розвитку світового ринку лізингу;
- проаналізувати трансформацію корпоративної структури та іноземного інвестування на міжнародному ринку лізингових послуг;
- здійснити оцінку діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на вітчизняному ринку лізингових послуг;
- виявити особливості та напрями розвитку сфери лізингових послуг України;

- визначити пріоритети та проблеми розвитку ринку лізингу в Україні;
- розглянути перспективи діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на українському ринку лізингових послуг.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості застосування наведених рекомендацій для ТОВ «УЛФ-Фінанс», що допоможе компанії покращити результати власної діяльності.

Період виконання кваліфікаційної магістерської роботи 15.09.2022-14.12.2022.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи - 2022.

Рік захисту роботи – 2022.

Ключові слова: лізинг; лізингові послуги; ринок лізингу.

В і д г у к
про кваліфікаційну магістерську роботу
здобувачки факультету Міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародна торгівля і маркетинг»
Форма навчання денна

Коровицької Ірини Павлівни

на тему: Розвиток міжнародної торгівлі лізинговими послугами

1. Актуальність теми: Визначається необхідністю дослідження особливостей та перспектив розвитку міжнародного ринку лізингових послуг та формуванні на цій основі пропозицій щодо вдосконалення міжнародної діяльності українських підприємств.
2. Позитивні риси кваліфікаційної роботи: досліджено сучасний стан та тенденції розвитку світового ринку лізингу, виявлено особливості та напрями розвитку сфери лізингових послуг в Україні.
3. Наявність самостійних розробок автора: Автором проаналізовано функціонування компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на українському ринку лізингових послуг та надано пропозиції щодо вдосконалення її подальшої міжнародної діяльності.
4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: Запропоновані висновки є обґрунтованими та логічними, доцільними для впровадження у зовнішньоекономічній діяльності.
5. Наявність недоліків: КМР містить певні недоліки. Так, в п 2.2 недостатньо уваги приділено діяльності транснаціональних лізингових компаній на міжнародному ринку лізингових послуг. В роботі також присутні недогляди редакційного характеру, які в цілому не впливають на її загальне позитивне враження.
6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: КМР відповідає встановленим вимогам, заслуговує позитивної оцінки та може бути рекомендована до захисту перед ЕК.

Науковий керівник

к.е.н., доцент

(посада, учене звання, науковий ступінь)

Тіпанов В.В.

(прізвище, ініціали)

(підпис)

“12” грудня 2022 р.

Рецензія
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти

Коровицької Ірини Павлівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема: «Розвиток міжнародної торгівлі лізинговими послугами»

Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення обумовлені безпрецедентним зростанням актуальності лізингових послуг на міжнародному рівні та необхідності у дослідженні особливостей та перспектив розвитку ринку лізингових послуг.

Якість проведеного дослідження. Кваліфікаційна магістерська дипломна робота носить завершений характер, є актуальним самостійним дослідженням за змістом, структурою та логікою викладення матеріалу відповідає нормативним вимогам.

Позитивні риси кваліфікаційної роботи. Включають в аналіз лізингових послуг на світовому ринку, особливості та тенденції. Визначено стан та напрями розвитку лізингових послуг в Україні та надані рекомендації, щодо вдосконалення її міжнародної діяльності.

Зауваження. Недоліків, які могли б негативно вплинути на якість проведеного дослідження, не було виявлено

Практична значимість висновків і рекомендацій. Розроблені за результатами виконаного дослідження висновки та рекомендації, які стосуються удосконалення лізингового ринку на зовнішньоекономічній діяльності є достатньо обґрунтованими та дають підстави визначити основні напрями використання лізингу та можуть бути застосовані для покращення лізингової діяльності ТОВ «УЛФ-ФІНАНС». Робота оцінюється на відмінно.

Генеральний директор ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»

Підпис засвідчую




(підпис, ПІБ)

(посада, підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ	6
1.1. Сутність та класифікація міжнародної торгівлі лізинговими послугами ..	6
1.2. Характерні риси та чинники розвитку міжнародного ринку лізингу	13
1.3. Особливості ціноутворення та регулювання на світовому ринку лізингових послуг	18
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ	28
2.1. Стан та тенденції розвитку світового ринку лізингу	28
2.2. Трансформація корпоративної структури та іноземного інвестування на міжнародному ринку лізингових послуг	34
2.3. Оцінка діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на вітчизняному ринку лізингових послуг	39
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	49
3.1. Особливості та напрями розвитку сфери лізингових послуг України	49
3.2. Пріоритети та проблеми розвитку ринку лізингу в Україні	55
3.3. Перспективи діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на українському ринку лізингових послуг	65
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74
ДОДАТКИ	82

ВСТУП

Глибокі перетворення, які відбуваються в економіці, вимоги, що пред'являються науковим та технічним прогресом до заміни основних фондів, а ще терміновість недефективного використання ресурсів зажадали новітніх методів оновлення матеріальної та технічної бази. Ступінь зносу основних фондів більшості підприємств країн світу досягає 75-95%. Запровадження новітніх технологій можливо тільки на нових обладнаннях.

Для такої трансформації промисловості насамперед необхідні інвестиції. Основною формою інвестування вважається міжнародний лізинг, який завдяки своїм можливостям стає імпульсом технічного переозброєння, збільшення необхідних потужностей промислових фірм та структурної трансформації економіки в цілому.

Міжнародний лізинг має дозвіл здійснювати внески капіталовкладень, зберігаючи компаніям фінансову ліквідність, яка зможе знадобитися їм у оборотному капіталі чи для їх інших грошових вкладень. Оренда сприяє поверненню більшої частини грошових вкладень в устаткування. Прискорене накопичення амортизаційного фонду призводить до більш оперативного відновлення автомобілів та механізмів. Також оренда має змогу надавати сторонам певні фінансові пільги.

Постійне застосування операцій міжнародного лізингу допомагатиме розв'язанню проблем макроекономічної стабілізації та виведе національну економіку на курс стабільного економічного росту.

Актуальність теми. В умовах нинішніх соціальних та економічних зміні переходу української економіки до ринкових відносин вивчення процесів розширення і регулювання міжнародного лізингу має особливе значення, яке пов'язане не лише із відносною новизною даної проблеми, а ще й з практичним значенням, якого вона набуває при умові переходу держави на напрямок економічного зростання. Тож міжнародний лізинг має досить особливе значення для вирішення складних питань, важливих для нашого суспільства.

Об'єктом дослідження цієї роботи є міжнародні економічні відносини, що виникають при формуванні і регулюванні міжнародного лізингу.

Предметом даного дослідження є процеси розвитку міжнародного лізингу в Україні.

Мета дослідження – виявити місце лізингу в системі транснаціонального бізнесу та перспективи його розвитку в українській практиці, провести аналіз динаміки лізингових відносин в розрізі регіонального і галузевого вимірів на основі праць іноземних вчених та звітних даних деяких міжнародних організацій.

Відповідно до мети перед дослідженням були поставлені наступні завдання:

- визначити сутність та класифікація міжнародної торгівлі лізинговими послугами;
- проаналізувати характерні риси та чинники розвитку міжнародного ринку лізингу;
- виявити особливості ціноутворення та регулювання на світовому ринку лізингових послуг;
- дослідити стан та тенденції розвитку світового ринку лізингу;
- проаналізувати трансформацію корпоративної структури та іноземного інвестування на міжнародному ринку лізингових послуг;
- здійснити оцінку діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на вітчизняному ринку лізингових послуг;
- виявити особливості та напрями розвитку сфери лізингових послуг України;
- визначити пріоритети та проблеми розвитку ринку лізингу в Україні;
- розглянути перспективи діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на українському ринку лізингових послуг.

У процесі дослідження були використані наступні сучасні методи дослідження: метод спостережень, методи економічного аналізу, графічні, аналітичні та статистичні методи.

Методологією і теоретичною основою для написання дипломної роботи послужили: законодавчі акти, нормативно-правова література, методичні рекомендації, наукові статті, навчальна економічна література, інформація отримана з мережі інтернет, публікації з журналів і газет, статистична звітність.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

1.1. Сутність та класифікація міжнародної торгівлі лізинговими послугами

У складних економічних ситуаціях, коли наявна нестача власних коштів для економічного зростання підприємства або його розширення, найчастіше керівник підприємства звертається до лізингових компаній. Метою його звернення є придбати транспорт, обладнання чи нерухомість на вигідних умовах, а також розширити виробництво, модернізувати технології. Лізинг є одним із найефективніших способів залучення інвестиційного капіталу.

В Україні ринок лізингу вже кілька років набирає обертів у своєму розвитку, тобто зростає високими темпами, які випереджають темпи зростання інших елементів фінансового ринку. Завдяки швидкому зростанню української економіки формується великий інвестиційний попит для розширення виробництва та оновлення зношених основних фондів. Альтернативою лізингу могло б стати банківське заставне кредитування, але ця фінансова послуга не набула широкого поширення через наявність проблем в українському заставному законодавстві та відсутності в банківській системі довгострокових ресурсів. Тому на сьогоднішній день лізинг став головним інструментом модернізації. Можна сміливо сказати, що лізинг заповнив прогалину не наданого банками середньострокового і довгострокового фінансування (від 3 до 7 років). Саме в Україні прийнято конкретне формулювання лізингу: «Лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне володіння та користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи

погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів» (Господарський кодекс України, ст. 292) [1, ст. 292].

Практично лізинг можна порівняти з орендою з правом викупу, найчастіше що передбачає право викупу предмета лізингу на певних умовах. Учасниками лізингової угоди є: лізингоодержувач, лізингодавець, постачальник та страховик.

Лізингоодержувачем може бути юридична особа, ПП (приватний підприємець) та фізичні особи, які відповідно до договору лізингу зобов'язані прийняти предмет лізингу за певну плату, на обумовлений певний строк та на конкретних умовах у тимчасове користування. У ролі лізингодавця виступає лізингова компанія. Постачальником є продавець предмета лізингу. Страховика представляє страхова компанія, акредитована у лізинговій компанії [7].

Лізингодавець може представлятися фізичною або юридичною особою, яка за рахунок власних або залучених коштів має право придбати в ході реалізації лізингової угоди у власність майно і надає його як предмет лізингу лізингоодержувачу за обумовлену за договором плату, на певний термін та на конкретних умовах у тимчасове володіння та у користування з переходом або без переходу до лізингоодержувача права власності на предмет лізингу. Тобто лізингодавець - це лізинговий посередник, фірма, яка зазвичай контролюється банками і спеціалізується на купівлі та будівництві рухомого або нерухомого майна, але обов'язково виробничого призначення, яке вона здає в оренду.

Лізинг є товарним кредитом. Сенс лізингу полягає в тому, що предмет лізингу залишається в руках лізингодавця, поки він не виплатить її вартість. У разі прострочення на постійній основі лізингодавець накладає штрафні санкції та вправі забрати предмет лізингу, але, як правило, лізингодавець надає клієнту можливість виплатити платіж. Наприкінці угоди викупна вартість може збільшитись, отже прострочення платежу допускати не рекомендується.

Протягом дії договору власником є лізингодавець. Джерелом фінансування лізингових проектів є кредити банку, що в повному обсязі забезпечують потреби в позикових коштах.

Як бачимо у схемі у процесі лізингу беруть участь три сторони [5]:

Таблиця 1.1 – Суб'єкти процесу лізингу

Суб'єкт	Характеристика
Одержувач майна	особа (фізична чи юридична), якій здається предмет лізингу у користування деякий час, з можливістю повного викупу
Лізингова компанія	сторона, що набуває обладнання: транспорт, цільове підприємство, нерухомість
Продавець	сторона, яка продає перераховане вище цінне майно

Джерело: складено автором на основі [5]

У деяких випадках достатньо двох сторін, якщо власник майна виступає в ролі лізингодавця. Здебільшого знадобиться ще одна сторона – страхова фірма.

Страхувальником предмета лізингу може виступати лізингодавець або лізингоодержувач (відповідно до умов укладеного договору лізингу, рішення колегіального органу або положення про відповідний продукт).

Усі сторони, які беруть участь в операції щодо угоди лізингу, отримують зиск. Продавець отримує вартість проданого товару, орендар у свою чергу отримує можливість експлуатувати обладнання, при цьому не витрачаючи великих сум на інвестування та не заморожуючи капітал на тривалі терміни.

У лізинговій угоді беруть участь комерційні банки у ролі лізингової фірми чи гаранта лізингоодержувача, або у вигляді контролю лізингової фірми, надаючи їй кредити.

Лізинг призначений на спрямування коштів для розвитку та модернізації основних фондів. Цільове використання коштів гарантовано, оскільки набувається майно, що використовується як застава. Що стосується майна, воно знаходиться на балансі лізингодавця (у деяких випадках - підприємства-лізингоодержувача).

Слід зазначити ще один з найважливіших елементів лізингу – те, що ПДВ перебуває у складі лізингових платежів.

Порівняно з кредитом основною перевагою лізингу є такі елементи [42]:

- можливість розширити сегмент ринку, на якому здійснюється фінансова діяльність – це особливість характерна для фінансуючих організацій;
- можливість швидкого залучення необхідних активів, коли неможливо отримати кредит (наприклад, якщо суб'єкт господарювання не має поруки, гарантій) - це особливість для лізингоодержувача.

Таким чином, можна сформулювати основне правило – всі предмети лізингу купуються, щоб задіяти їх у процесі будь-якої комерційної справи.

Все частіше виникають такі випадки, коли лізингоодержувач більше не потребує отриманого майна або він не може його використовувати в потрібних цілях, тоді предмет лізингу здається в оренду. Ця процедура називається сублізинг. Сублізинг - це узаконений вид угоди, і навіть оформляється відповідний договір сублізингу. Його учасниками стають новий покупець майна - суборендар, колишній лізингоодержувач, якому більше не потрібен предмет договору. Платежі можуть бути у вигляді щомісячних виплат, оплати маржі лізингової компанії, страхового внеску, податку на лізингове майно та у вигляді авансу, що становить 20-30% вартості предмета лізингу [13].

Регулярні платежі з майна, взятого в лізинг,ю поділяються на групи: регресивні, сезонні, ануїтетні. Регресивні внески мають на увазі зменшення щомісячної сплати з кожним наступним платежем. Однакову суму, тобто фіксовану, мають на увазі під ануїтетними платежами. Лізингова компанія може розглядати спеціальні умови виплат для підприємств, які отримують прибуток у певний сезон, такі платежі називаються сезонними.

Процес отримання об'єкта лізингу вважається простою угодою, але попри це, потрібно уважно ставитися до всіх етапів її проведення.

До основних етапів укладання успішної угоди лізингу відносяться такі елементи [4]:

1) Вибір лізингової компанії. Рекомендоване рішення полягає в тому, що краще віддати перевагу великим організаціям, які є дочірніми у відомих фінансових установ.

2) Вивчення всіх запропонованих умов договору. До підписання договору необхідно з'ясувати: первісну та щомісячну суму платежу, графік платежів, умови за яких угода розривається, а також характеристики майна, що передається.

3) Укладання договору. Для цього етапу угоди лізингу будуть потрібні від клієнта такі документи [10]:

- заява про намір взяти в лізинг певний об'єкт;
- витяг з банку про обороти підприємства за останній час;
- копії документів керівника бізнесу;
- документи, що підтверджують страховку об'єкта лізингу;
- звітність щодо фінансів за останні 4 місяці;
- договір з постачальником.

Лізингодавець може вимагати й інші документи – це залежить від самої компанії та виду угоди.

4) Внесення першого внеску. Після цієї операції підприємство отримує об'єкт договору користування.

5) Використання предмета лізингу. Отриманий у лізинг предмет використовується лізингоодержувачем для поліпшення виробничої діяльності та збільшення прибутку.

Одним із вигідних способів, що дозволяють підприємству без великих витрат збільшити виробництво, оновити технології за рахунок купівлі технічних новинок та побудувати нові цехи є лізинг обладнання. З'являється можливість придбати все потрібне для оперативної роботи підприємства. У сільському господарстві можна придбати нову техніку для збирання та обробки врожаю, у ресторанному бізнесі придбати необхідне обладнання для торгівлі. Такий лізинг

найбільш вигідний для газової, деревообробної та нафтопереробної галузей. Основними перевагами використання лізингу устаткування є [21]:

- 1) З'являється можливість розвитку підприємства чи ПП.
- 2) Рівномірно розподілені платежі за місяцями згідно з персональним графіком.
- 3) Щомісячні платежі перекриваються прибутком, який піде від використання нового обладнання, цехів.
- 4) За рахунок зниження виплат податку на майна та через прискорену амортизацію відбувається економія. Після терміну договору виходить, що предмет лізингу майже нічого не вартий.

Класифікація лізингову представлена схематично на рис. 1.1.

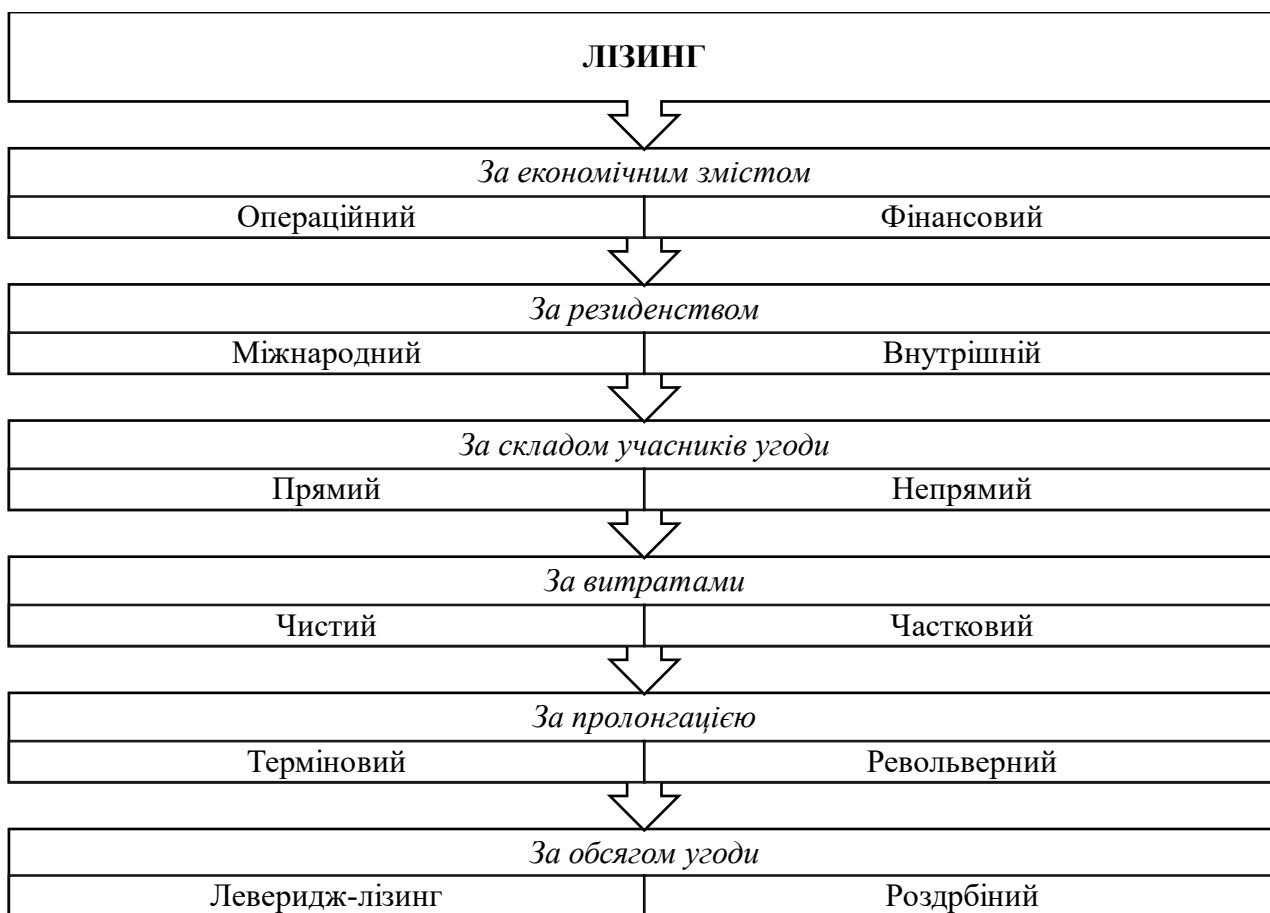


Рисунок 1.1 – Класифікація лізингу

Джерело: складено автором на основі [24; 37]

В останні десятиліття розвиток фінансової індустрії, постійне зростання комерційних угод між країнами, усунення економічних бар'єрів стимулювали розробку нових форм укладання контрактів з метою задоволення нововиявлених потреб ринку та змін, для яких діапазон контрактних методів виявився неадекватним. Така ситуація часто призводила до створення нових контрактів, таких як лізинг, який запозичив характеристики, взяті із різних традиційних контрактних методів. Світовий ринок лізингу від початку був сильно сегментований, і лізингові компанії працювали всередині своїх національних кордонів. Зважаючи на те, що лізинг зміг повністю реалізувати свій потенціал на національному рівні в багатьох країнах, він не був однаковим на міжнародному рівні, і серед факторів, відповідальних за цей недолік, безсумнівно, були великі відмінності у правовому режимі фінансового лізингу у різних країнах. У цілому нині, більшість правових систем просто намагалися змусити лізинг до того що, що є найбільш відповідним з існуючих договірних показників, нехтуючи природою та економічною реальністю лізингу. Тільки деякі з країн цивільного права підготували закон, що регулює такий договір, тоді як в інших юрисдикціях, які ще не зробили кроків у цьому напрямку, суддям доводилося вдаватися до юридичних кодексів для отримання різних рішень, а щодо країн загального права – їх різні традиції призвели до рішень, які дуже далекі від континентальних. Було зрозуміло, якщо трейдерам вже важко читати національну правову базу, підхід із законодавством іншої країни, яка має такі самі характеристики фрагментації, буде ще складнішим. Визнаючи необхідність визначеності міжнародної торгівлі, секретаріат УНІДРУА (Institut international pour l'unification du droit privé — Міжнародний інститут з уніфікації приватного права) запропонував провести попереднє дослідження можливості вироблення єдиних правил щодо операцій міжнародного фінансового лізингу. Ці зусилля завершилися багатосторонньою конвенцією в Оттаві 1988 р., яка регулює цивільні та комерційні аспекти міжнародних угод фінансового лізингу. Потрібно було понад двадцять років роботи, щоб втілити в життя ідею створення сукупності єдиних правил у сфері лізингу. Незважаючи на те, що конвенція все ще не така популярна, уніфікація

законодавства в цій галузі створила передумову для більш широкого використання лізингу за межами національних кордонів. Конвенція УНІДРУА про міжнародний лізинг покликана не лише сприяти міжнародним лізинговим операціям, а й служити взірцем для майбутнього національного законодавства [25].

Міжнародний лізинг є важливим інструментом у підтримці економічного та фінансового розвитку серед компаній у всьому світі. Перевага таких полягає у податкових вигодах іншої країни. Безумовно, залежно від країни, процеси проведення лізингових угод значно змінюватимуться. Крім труднощів, які зазвичай пов'язані з міжнародною фінансовою діяльністю (управління ризиками), а також з фінансовими, виробничими та політичними ризиками, той факт, що для лізингу кожна національна система має свою власну правову базу, пов'язану з різним режимом оподаткування, створює плутанину положень, які часто важко розпізнати.

1.2. Характерні риси та чинники розвитку міжнародного ринку лізингу

У сучасному світі для національних економік багатьох країн світу дуже гостро постає така проблема, як залучення іноземних інвестицій, які допомагають модернізувати основні фонди, а також допомагають запровадити новітні технології.

Одним з цих засобів є міжнародний лізинг, але в той же час специфіка даного фінансового інструменту полягає в тому, що він одночасно може бути як механізмом інвестування, так і фінансування підприємства. Ця комбінація дає можливість для компаній отримати доступ як до фінансового ринку, так і до ринку новітніх технологій. Узагальнення особливостей еволюції міжнародного лізингу у світовій економіці дозволяє визначити етапи його виділення з інструменту оренди, і водночас виявити передумови його розвитку на господарську практику розвинених країн [60].

Як первинна форма лізингу оренда використовувалася у господарській діяльності у багатьох древніх народів. Давньогрецька, римська та єгипетська цивілізації використовували оренду як один із доступних способів отримання необхідних для їх діяльності засобів виробництва та землі для розвитку сільського господарства. Слід зазначити, що у ранньому етапі свого розвитку, оренда сприймалася як інструмент задоволення своїх короткострокових потреб, та заодно не ставала реальною заміною купівлі і розглядалася як інструмент фінансування [52].

Перша лізингова компанія відкрилася в США і називалася United State Leasing Corporation, ця компанія і зараз є одним із найбільших гравців на ринку лізингу в Північній Америці, але на даний момент під ім'ям United States Leasing International. Утворення цієї компанії свідчить про новий етап розвитку лізингу, саме про виділення його у окремий вид бізнесу. Так, на початку 50-х років минулого століття відбулася справжня революція у орендних відносинах у США.

У більших обсягах почали здаватися у найм засоби виробництва: машини, судна, технологічне устаткування, літаки, механізми. Високий попит на нове, набагато ефективніше устаткування, разом із перевагами лізингових угод їх потенційних клієнтів (такі як, стовідсоткове фінансування, гнучкі схеми платежів, позабалансовий метод бухгалтерського обліку майна), сформували вигідні умови для розвитку лізингу [44].

У Європі (так само як і в Азії) початок розвитку лізингового бізнесу можна віднести лише до кінця 1950-х років. Так, наприклад, у Франції перша компанія з лізингу була створена в 1957 р. Діяльність цієї компанії (Serafites) була пов'язана з лізингом промислового обладнання. У Німеччині одна з перших компаній створена в 1962 р., в Італії та Японії - у 1963 р. У Великій Британії перша лізингова компанія була створена у вигляді спільного підприємства. Її заснували у 1960 році дві компанії Mercantile Credit та US Leasing, але серйозно розвиватися лізинг у Великій Британії став лише після введення податкових пільг у 1970 р.

На сучасному етапі свого розвитку характер міжнародного лізингу став визначатися двома важливими тенденціями – це глобалізація та посилення міжнародної конкуренції у фінансовій сфері. Збільшення конкуренції відбувається також і всередині самої лізингової індустрії, це веде до того, що лізингодавці починають пошук нових конкурентних переваг. Дані дії проявляються у диференціюванні лізингових продуктів через їх вартість, а також наданні послуг, консолідації компаній з метою пошуку нових ніш та створення нових лізингових пропозицій.

Галузева структура лізингових операцій змінюється залежно від регіону. Тому, наприклад, у Європі популярністю користується лізинг автомобілів, причому як для особистого користування, так і для виробничих цілей. Решта припадає на виробниче обладнання, лізинг морських суден, а також літаків, комп'ютерів та іншого обладнання, необхідного для бізнесу [35].

Популярність лізингу автомобілів у Європі пояснюється лише тим, що автомобільним компаніям потрібно шукати шляхи реалізації своєї продукції насамперед через лізинг, так як цей механізм найефективніший. Але в той же час слід враховувати, що в поняття лізинг на Заході входить як фінансова оренда, так і оперативна. У той самий час оперативна оренда є звичайною орендою. В Україні ж під поняттям лізинг, зазвичай, розуміється лише фінансова оренда.

Загалом у Європі через лізинг нині здійснюється понад 20% інвестицій у виробничі фонди. При цьому до 80% лізингового бізнесу у Західній Європі припадає на Німеччину, Італію, Велику Британію та Францію. Перехід на ринковий розвиток Словаччини, Угорщини та Чехії та інших країн Східної Європи та країн СНД відкривають нові можливості для розвитку лізингу.

Ринок лізингу у США перевершує країни Західної Європи, а тим більше Східної Європи та СНД, як за масштабами, так і за рівнем свого розвитку. Широке використання лізингу у США, та й у розвинених країн Західної Європи можна пояснити найбільш сприятливими економічними умовами, оскільки у цих країнах здійснюється значна підтримка підприємницького бізнесу, що у більшій частині і розвивається за допомогою інвестицій через лізинговий механізм.

Країни Західної Європи, такі як Великобританія, Німеччина та Данія, так і не прийняли спеціалізованого законодавства з лізингу, а реалізують його в рамках комерційного права, але в той же час такі країни як Франція, Португалія, а так само Швеція, мають спеціальне законодавство, в якому описуються переважно права лізингодавця та лізингоодержувача, а також у даному документі прописані їхні стосунки з виробником майна, яке передають у лізинг [36].

Світова лізингова індустрія в сучасних умовах відчуває безперервне зростання, хоча скромнішими темпами, ніж у попередні роки. Міжнародна лізингова індустрія залишається важливим вкладником у глобальний економічний розвиток і продовжує демонструвати інновації та гнучкість через нормативні зміни та економічну турбулентність. Відповідно до табл. 1.2. світова лізингова промисловість зростає на 131 % минулі дев'ять років.

Таблиця 1.2 – Обсяг лізингу за регіонами у 2005-2021 рр., млрд. дол. США

Регіон / Рік	Європа	Північна Америка	Азія	Південна Америка	Австралія / Нова Зеландія	Африка	Разом
2005	164,1	216,0	68,7	3,3	5,8	3,7	461,6
2006	196,1	223,9	74,1	4,0	7,6	5,6	511,3
2007	236,5	240,7	78,2	7,5	8,1	8,1	579,1
2008	239,6	236,7	74,0	13,9	8,2	9,6	582,0
2009	272,0	241,1	81,7	19,2	8,6	11,1	633,7
2010	401,2	237,9	84,6	41,4	4,1	11,2	780,4
2011	336,7	226,1	99,2	54,2	6,9	9,6	732,8
2012	220,4	190,8	103,8	30,2	5,7	6,5	557,3
2013	233,0	213,3	105,6	25,4	10,8	6,4	594,5
2014	302,7	292,5	153,4	27,5	12,0	8,6	796,7
2015	314,0	336,4	180,2	13,2	16,1	8,2	868,0
2016	333,6	335,1	177,3	18,0	12,5	7,5	884,0

Продовження таблиці 1.2

Регіон / Рік	Європа	Північна Америка	Азія	Південна Америка	Австралія / Нова Зеландія	Африка	Разом
2017	327,8	368,4	195,0	10,78	35,6	6,8	944,3
2018	322,8	407,8	223,0	13,8	31,2	6,7	1005,3
2019	346,3	416,8	289,9	12,9	28,4	5,4	1099,8
2020	428,3	445,9	354,4	17,0	31,5	5,7	1282,7
2021	427,2	460,1	350,7	14,6	28,5	6,2	1287,0

Джерело: складено автором на основі [71]

Три регіони у світі (Азія, Європа та Північна Америка) налічують майже 95 % світового обсягу лізингу. Зростання в Північній Америці склало 3,2%, тоді як інші регіони проілюстрували зниження зростання при вираженні в доларах США.

Лізинг як одна з форм економічних відносин відображена в юридичному документі, де прописані необхідні доручення, а також право довірчої власності, договір купівлі-продажу та багато іншого. Такі країни Європи як Франція, Бельгія та Італія використовують концепцію економічного власника, як правило, опціон є в цих країнах однією із обов'язкових умов лізингової угоди.

У той самий час такі країни, як, Великобританія, Ірландія, навіть Голландія ведуть свої лізингові відносини з урахуванням концепції юридичного власника.

У той самий час, деякі з країн Західної Європи займають у юридичному плані проміжне становище, оскільки мають у законодавстві своєї країни елементи, характерні як для однієї, так і для іншої правової системи [8].

У Бельгії, Італії та Франції однією з обов'язкових умов лізингової угоди є продаж майна після закінчення терміну угоди за попередньо обумовленою ціною (опціон).

У законодавстві таких країн як Швейцарія або Німеччина передбачено опціон, який наводить лізинг до угоди купівлі-продажу у розстрочку особливого типу, при якому у разі лізингу власником майна залишається лізингодавець, а у

разі купівлі-продажу у розстрочку право володіння переходить до одержувача в момент, коли оформляється угода.

Є країни, де розвитку лізингу перешкоджають деякі обмеження. Так, наприклад, у Греції заборонено лізинг нерухомості, а також вантажного автотранспорту та автобусів, перешкодою цьому є норми амортизації, що регулюються законодавством.

Комітет з міжнародної стандартизації бухобліку (JASC) розробив стандарти з обліку лізингу, які прийняті в таких країнах як Велика Британія, Японія, Ірландія, Греція, Бельгія, США та інші.

В їх основу вкладено принцип економічного володіння майном, що передається в лізинг, але при цьому деякі країни Західної Європи, а також Комісія Європейського Союзу та Організація європейського лізингу дотримуються юридичного права на володіння майном, що передається у лізинг [14].

Таким чином, виходячи з усього вищесказаного можна відзначити, що лізинг це незамінний механізм для підприємств, який дасть їм можливість отримання для них вкрай необхідних активів, а також через капіталовкладення стимулює економіку країни.

1.3. Особливості ціноутворення та регулювання на світовому ринку лізингових послуг

Визначення ціни лізингової послуги є одним із найбільш важливих та складних етапів проектування будь-якої лізингової угоди, побудови взаємовигідних відносин між усіма її учасниками.

Теорія та практика лізингового бізнесу, аналіз розвитку вітчизняного та зарубіжного лізингу свідчать про різноманітність методів формування цін на послуги в галузі інвестиційної лізингової діяльності.

Узагальнення досвіду та систематизація використовуваних методів ціноутворення дозволяють виявити найбільш важливі особливості та

відмінності, простоту та складність факторів, що враховуються, певний поелементний взаємозв'язок і взаємообумовленість, узгодження інтересів сторін, комплексність лізингової угоди. В результаті виникає можливість розробити практичні рекомендації щодо управління інвестиційною лізинговою діяльністю суб'єктів господарювання із застосуванням дуже тонкого інструменту – ціни лізингу.

Система ціноутворення лізингу акумулює низку основних аспектів, які включають: маркетинг; аналітику; проектування; управлінський та бухгалтерський облік; оподаткування; структурування угоди, зокрема фінансування; стратегічний менеджмент тощо.

Ціноутворення передбачає наявність всебічного гарного знання утворення різних лізингових продуктів, із якими лізингова компанія вийшла на ринок. Незважаючи на певну спільність (всі вони лізингові), пропоновані споживачам послуг (лізингоодержувачам) продукти мають свої особливості та специфіку, і можуть суттєво змінюватись в залежності від цілого ряду визначальних їх факторів. Зокрема [31]:

- за видами лізингу - фінансового, оперативного, зворотного, «під ключ», сублізингу, леверидж-лізингу, вендор-лізингу та ін;
- за об'єктами лізингу, що мають особливу специфіку проведення угоди - легковий та вантажний автотранспорт, класична нерухомість, залізничний рухомий склад, авіатранспорт, засоби зв'язку та телекомунікацій, технологічне обладнання, будівельна, сільськогосподарська техніка тощо;
- за масштабністю угод – великі, середні, малі;
- за взаємодією з партнерами – постачальниками, кредиторами, страховиками, гарантами, лізингоодержувачами;
- за джерелами та напрямками фінансування угод.

У цих питаннях слід особливу увагу приділити рівню спеціалізації та універсалізації лізингової компанії.

Вибір методу ціноутворення лізингу безпосередньо залежить від загальної ділової стратегії, особливостей та цілей діяльності лізингової компанії. Ділова стратегія – це позиціонування компанії щодо постачальників (продавців), майна, що передається в лізинг, лізингоодержувачів, застосовуваних лізингових продуктів та технологій бізнесу, регіональних переваг та інших факторів, що впливають на ефективну роботу лізингодавців.

Метод ціноутворення може бути обраний лізинговою компанією з урахуванням спрямованості та особливостей здійснення бізнесу лізингоодержувачами. Отже, на практиці це означає, що лізингова компанія для реалізації будь-яких конкретних угод не обов'язково має бути прив'язана до однієї єдиної схеми. Вона може використовувати різні способи ціноутворення. При цьому прийняте рішення, що визначає вибір на користь того чи іншого методу ціноутворення, безпосередньо впливатиме на формування структури витрат, і тому знайде відповідне відображення в обліковій політиці лізингової компанії.

Виходячи з теорії та практики ведення лізингового бізнесу, а також принципів формування цін на надання послуг у галузі фінансової та інвестиційної діяльності, ми виділяємо такі основні методи ціноутворення лізингових послуг [39]:

- 1) Ціноутворення з урахуванням заданого рівня прибутковості (витратний метод - «витрати плюс прибуток»).
- 2) Ціноутворення з урахуванням проведення активної ресурсозберігаючої політики лізингової компанії.
- 3) Ціноутворення з урахуванням цінності лізингового продукту.
- 4) Цільове ціноутворення.
- 5) Ціноутворення з урахуванням «послужомісткості» або «послуги» (“Lease service capacity” або “serviceability”).

Рисунок 1.2 – Методи ціноутворення лізингових послуг

Джерело: складено автором на основі [39]

З практичної точки зору формування різних методів ціноутворення лізингу означає, що ряд лізингових компаній пішли далі пропозицій про передачу майна в лізинг. Вони виробляють рішення своїх клієнтів, метою яких є створення ще більшої вартості, дійсно необхідної кінцевому користувачеві. Тут дуже важливо зробити правильний менеджмент для лізингоодержувачів.

Вибір методу ціноутворення лізингу безпосередньо залежить від загальної ділової стратегії, особливостей та цілей діяльності як лізингової компанії, так і лізингоодержувача.

Вартість лізингової послуги – це сума платежів за договором лізингу, відповідних обсягу наданих послуг протягом терміну договору лізингу.

Найчастіше метою ціноутворення лізингу, побудованого на витратному методі, є максимізація прибутку лізингодавця прямо пропорційно до збільшення вартості укладених ним договорів лізингу.

Ціноутворення на основі методу «витрати плюс прибуток» користується особливою популярністю серед практиків, оскільки цей метод досить простий і легко застосовувати в конкретних лізингових угодах. Проте за активного ціноутворення рамки застосування цього методу різко обмежені і навіть зведені до нуля, адже ігнорується така найважливіша для бізнесу обставина, – як лізингоодержувач сприймає цінність послуги, що надається йому.

При встановленні розрахункової бази націнки (прибутку) у ціні лізингу можна використовувати показник рентабельність продажів або рентабельність виробництва. При цьому до сумарних витрат додається відсоток, адекватний відношенню прибутку до собівартості. Цей показник кращий, оскільки він універсальний і може використовуватися при лізингу багатьох видів майна лізингодавцями з різним стажем та досвідом роботи у бізнесі [55].

Ціна лізингової послуги залежить від первісної вартості, вартості запозичень, відсотка, маржі лізингодавця, додаткових послуг, страхування; податку майно; податку додану вартість.

Якщо стратегічною метою лізингової компанії є збільшення числа клієнтів, розширення обсягів наданих послуг, відносне скорочення ціни послуги при

абсолютному зростанні прибутку лізингодавця, ця мета досягається на основі проведення ресурсозберігаючої політики за допомогою комплексного управління витратоутворюючими факторами ціни. Даний метод ціноутворення найбільш повно застосовується в умовах зростання конкурентної боротьби між лізингодавцями.

Ціна може встановлюватися залежно від сприйняття покупцем цінності товару. Лізингоодержувач визначає, чи має запропонована йому послуга властивості, які вигідно відрізняють її від інших альтернативних послуг, наприклад, від отримання кредиту в банку під купівлю необхідного обладнання або купівлю майна за рахунок власних коштів. Лізингоодержувач повинен переконатися, що при отриманні послуги саме у цього лізингодавця він досягне найбільшого ефекту. Разом з тим, цей метод дозволяє досягти хороших результатів на ринку за відсутності гострої конкуренції. Що більше економію надає лізинг, то більше підприємств захочуть ним скористатися. Якщо послуга лізингодавця принесе підприємству значну вигоду порівняно з альтернативною послугою, то лізингодавець може отримати значну винагороду. Розрахунок економічної цінності лізингу сприяє вказівці ціни лізингової послуги. Однак це можливо лише в тому випадку, якщо: споживачі обізнані з цією економічною цінністю; ця інформація мотивує їх до використання лізингу; споживачі можуть і готові заплатити ціну, яку вони запитують. Таким чином, ринкова цінність лізингової послуги визначається не лише її економічною цінністю, а й тим, наскільки точно та адекватно сприймають її лізингоодержувачі.

Методологія цільового ціноутворення передбачає, що вартість послуги ґрунтується на досягненні цільової норми прибутковості лізингової компанії, тобто на забезпеченні високого рівня рентабельності продажів. Такий підхід означає, що цільовий прибуток дорівнює різниці між цільовою ціною та цільовими (допустимими) витратами. Спільною рекомендацією для лізингових компаній, які мають намір застосовувати цільове ціноутворення, може бути принцип: «цільові витрати не можна перевищувати». Цільові витрати за кожною із статей калькуляції собівартості лізингової послуги визначається залежно від

того, яку цінність вони становлять для лізингоодержувача, наприклад, первісна вартість майна, відсоток за кредит чи вартість страховки. У тому випадку, якщо витрати по будь-якій позиції не вкладаються в розраховані цільові витрати, то менеджер лізингодавця управляє процесом за допомогою варіювання величини кожного з факторів, що викликають витрати [45].

В основі методу ціноутворення з урахуванням послугоємності лежить формування ціни лізингу з урахуванням надання лізингодавцем у рамках договору своєму клієнту - лізингоодержувачу крім самого майна для тимчасового володіння та користування ще й широкого набору додаткових послуг. Лізингодавці, реалізуючи угоди фінансового лізингу, надають близько 40 різних за обсягом та значущістю додаткових послуг своїм клієнтам. Клієнти лізингодавців все частіше віддають перевагу такому партнерству, в процесі якого вони мають можливість відчувати культуру та якість обслуговування, толерантність до «капризів», отримати широку гаму додаткових послуг, корисних для покращення їхньої виробничої, фінансової та збутової діяльності. Через додаткові послуги проявляється стиль роботи лізингодавців, що забезпечує загальний комфорт для клієнтів.

Для багатьох підприємств та організацій, які мають намір скористатися лізингом, як одним із найбільш привабливих фінансових інструментів для вирішення завдань оновлення основних виробничих фондів, виникає низка суттєвих питань. Наприклад, чи мають вони можливість вільного вибору операторів лізингового бізнесу, і з якими лізинговими компаніями їм доцільно взаємодіяти з урахуванням особливостей ведення бізнесу? Ці питання безпосередньо співвідносяться до проблем конкуренції (точніше – суперництва), що складається на міжнародному ринку лізингових послуг.

Вибір методу ціноутворення залежить від корпоративних інтересів і від конкурентної боротьби на ринку. Варто звернути увагу на три основні аспекти конкуренції: ціна, якість, функціональність. Цілком резонно вважати, що ці складові мають безпосереднє відношення і до конкуренції у лізинговому бізнесі.

Наявність конкуренції одна із найважливіших рис розвиненості ринку. В Україні її реально перші ознаки конкуренції на ринку лізингових послуг стали виявлятися лише у 2000-х роках. До цього часу від керівників лізингових компаній неодноразово доводилося чути, що ринок безмежний та місця під сонцем усім вистачить. Конкуренція була, але вона більше виявлялася в той момент, коли потенційні клієнти обирали, який продукт для них привабливіший та економічніший – лізинг чи кредит.

У 2010-х роках. тенденція розвитку конкуренції (суперництва) у лізингу посилилася. Лізингодавці стали змагатися, хто надасть клієнтам найвигідніші умови фінансування лізингового проекту, що зрештою позначається на ціні лізингової послуги. Змагальність на такому рівні, безумовно, продовжуватиметься. Разом з тим все більшою мірою стали виявлятися нові аспекти конкурентних переваг лізингодавців.

Оскільки ціна і якість все більш стандартизуються, то з кожним роком все гостріше конкуренція розгортатиметься навколо функціональності лізингової послуги. Таку ситуацію можна охарактеризувати як гнучку конкуренцію. Можна зробити простий висновок: стратегічний успіх взагалі, і в лізингу зокрема, приходить до тих компаній, які спокійно та неспішно роблять свою справу у пошуку нових проектів, джерел їх фінансування, укладанні нових договорів, виконуючи прийняті зобов'язання у строк та в повному обсязі. При цьому спрацьовує економічно вивірений постулат: конкуренція завжди призводить до зниження прибутковості, крім випадків, коли конкурентні переваги лізингової компанії не дозволяють лізингодавцям, що суперничають між собою, зрівнятися з нею в витратах (тобто вартості залучених кредитних ресурсів, знижках постачальників та ін.) або у ціннісній пропозиції.

Не завжди завоювання більшої частки ринку є самоціллю для суб'єктів господарювання, в тому числі і для лізингодавців. Компанія, орієнтована насамперед на створення максимальної цінності для своїх власників, повинна задовольняти наступним умовам [43]:

- рентабельна діяльність;

- позитивний грошовий потік;
- висока дохідність на вкладений капітал;
- високий економічний, а не лише бухгалтерський прибуток.

Професор Гарвардського університету Майкл Портер назвав ці фактори конкурентними перевагами, а інший іменитий фахівець із консалтингу в галузі ціноутворення Джон Дейлі цілком виправдано вважав, що ефективне ціноутворення є основою конкурентної переваги.

У той же час є приклади того, що невеликі компанії виживають, а іноді й процвітають, сконцентрувавшись на маленькій ринковій ніші і зайнявши в ній домінуюче становище. При цьому незначна на перший погляд деталь, яка стає родзинкою та трансформується в особливий продукт, може забезпечити конкурентну перевагу, іноді довгострокову.

Менеджери більшості лізингових компаній прагнуть тепер продумувати поведінку у тій чи іншій ситуації, що пов'язані з конкуренцією на ринку чи певному сегменті ринку. Так, якщо подорожчання лізингу порівняно з первісною вартістю майна велике, і це обумовлено високою вартістю кредитів, то даній лізинговій компанії доцільно активізуватися у діловому партнерстві з клієнтами, які готові до вищих відсотків через недостатню забезпеченість угоди або відсутність лізингової (кредитної) історії.

Примітно, що протягом останніх років багато українських лізингових компаній почали активно збирати інформацію про своїх потенційних конкурентів (суперників). Будь-який господарюючий суб'єкт, у тому числі лізингова компанія, прагне досягти переваги в бізнесі, і, насамперед, за рахунок цінової переваги. Однак інформація про конкурентів не повинна обмежуватися лише даними про ціни на лізингові послуги, що надаються. Для конкурентної боротьби важливо володіти інформацією про умови, що встановлюються лізинговими компаніями (види продуктів, терміни договорів, авансові платежі, реальне подорожчання лізингу та ін.).

Ціна лізингової послуги - це концентрований вираз тактики та стратегії лізингової компанії. Дійсно, цінові рішення лізингової компанії можуть у ряді випадків прийматися виходячи з інтересів укладання певної угоди. Але це, зазвичай, тактичне рішення, обумовлене наміром максимізувати свій прибуток чи, навпаки, надати значну знижку лізингоодержувачу. Ціноутворення лізингових послуг – стратегічна діяльність, орієнтована на довгострокову перспективу і довгострокові наслідки, які враховують реакцію як споживачів, і конкурентів.

Для інтересів окремих суб'єктів господарювання та держави загалом найважливішим є ступінь задоволення потреб у лізинговому продукті.

Більш обґрунтованим був би зовсім інший підхід здійснення антимонопольного контролю з боку держави на ринку лізингових послуг: перешкоджати, якщо й потрібно, то не зростанню обсягів договорів. Є інші дійсно якісно важливі фактори, пов'язані з антимонопольним контролем і які впливають на розвиток лізингового бізнесу в країні. Так, на ринку склалася ситуація, коли деякі лізингові компанії обслуговують лише своїх акціонерів та корпоративних клієнтів. При цьому потенційний лізингоодержувач, який не входить, наприклад, до складу холдингу, не може укласти договір лізингу з компанією цього холдингу. Існують і регіональні обмеження для користувачів послуг.

Інше дуже важливе питання - це монополія на встановлення цін на лізингові послуги в частині формування фактичної маржі, яку отримує лізингова компанія, її відсоткове ставлення до вартості обладнання, що купується. Можливі значні розбіжності в різних лізингових компаній. Звісно, вони залежить від ризиків лізингової компанії, загальної вартості операції, величини авансового платежу. Але не тільки. Нерідко лізингодавці користуються своїм монопольним правом на встановлення вартості лізингової угоди. Причому не тільки за рахунок збільшення маржі, а й за рахунок збільшення вартості додаткових послуг для лізингоодержувача. Наприклад, такий підхід зустрічається при лізингу обладнання підприємств і організацій агропромислового комплексу. У

результаті в потенційного лізингоодержувача виникає дилема: прийняти умови лізингової компанії чи взагалі відмовитися від проекту [2].

Однак і тут почали спрацьовувати ринкові регулятори. Так, лізингові компанії, що спеціалізуються на постачанні обладнання для телекомунікацій, засобів зв'язку, змушені вести пошук дешевших кредитних ресурсів, скорочувати свою маржу, оскільки загалом подорожчання лізингового проекту призводить до зростання тарифів на послуги зв'язку. А тарифи, у свою чергу, контролюються антимонопольними органами. В результаті, для скорочення вартості угоди, розширення обсягів продажів лізингові компанії та постачальники обладнання стали активніше використовувати схеми комерційних кредитів постачальників, які значно дешевші за банківські.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

2.1. Стан та тенденції розвитку світового ринку лізингу

У 2020 році ринок лізингу сягнув майже 1,2 трлн. Дол. США, збільшуючись за середньорічним темпом зростання (CAGR) на 1,8% з 2015 року. Очікується, що ринок зросте з 1,2 трлн. доларів США у 2020 році до 1,8 трлн. доларів США у 2025 році зі швидкістю 9,2%. Тоді очікується, що ринок зросте на 6,7% у середньому з 2025 року та досягне 2,5 трлн. доларів у 2030 році. За 2021 рік ринок лізингу досяг 1,36 трлн. дол. США (рис. 2.1).

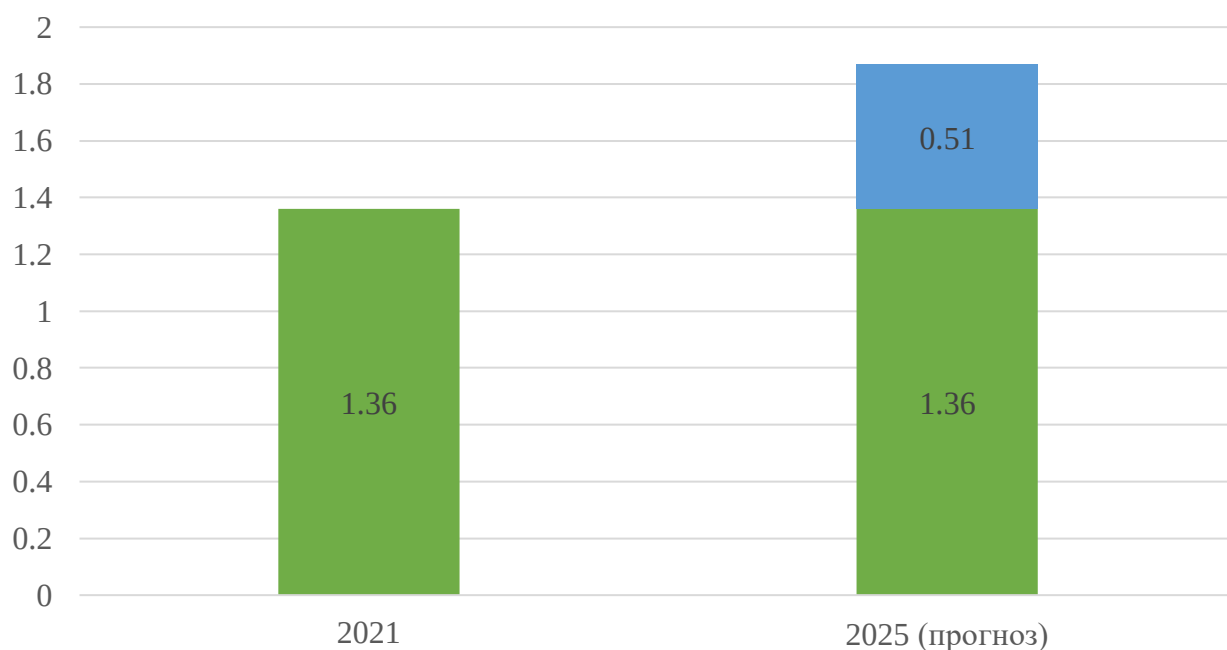


Рисунок 2.1 – Світовий ринок лізингу, трлн. дол. США

Джерело: складено автором на основі [73]

Зростання в історичний період було результатом сильного зростання ринків, що розвиваються, попиту з боку аерокосмічної та оборонної промисловості, підвищення обізнаності споживачів, зростання ринку вживаних автомобілів, зростання активності житлового будівництва та збільшення проникнення Інтернету.

У майбутньому глобальне зростання населення та урбанізація, зростання популярності електромобілів, поява стартапів, розвиток галузі охорони здоров'я, збільшення витрат на інфраструктуру та розвиток мегаінфраструктурних проектів сприятимуть зростанню. Фактори, які можуть перешкоджати зростанню ринку лізингу в майбутньому, включають зростання популярності послуг таксі на замовлення, скорочення вільної торгівлі та брак кваліфікованої робочої сили.

Ринок лізингу сегментований за типом на оренду та лізинг автомобілів, споживчих товарів та загальних центрів оренди, лізинг обладнання та лізинг нефінансових нематеріальних активів. Ринок лізингу нефінансових нематеріальних активів був найбільшим сегментом ринку лізингу, сегментованого за типом, і становив 39,1% від загального обсягу в 2020 році. Очікується, що в майбутньому ринок оренди та лізингу автомобілів буде найшвидше зростаючим сегментом сегментованого ринку лізингу за типом із CAGR 12,3% протягом 2020-2025 років [71].

Ринок лізингу також поділяється на онлайн і офлайн. Офлайн-ринок був найбільшим сегментом ринку лізингу, сегментованого за видами, і становив 94,3% від загального обсягу в 2020 році. Очікується, що надалі онлайн-ринок буде найшвидше зростаючим сегментом ринку лізингу, сегментованого за видами, за CAGR. 12,8% протягом 2020-2025 років [71].

Ринок оренди та лізингу автомобілів далі сегментується за типом на оренду легкових автомобілів, лізинг легкових автомобілів і вантажних автомобілів, легкових причепів, а також оренду та лізинг автомобілів для відпочинку. Ринок оренди легкових автомобілів був найбільшим сегментом ринку оренди та лізингу автомобілів, сегментованого за типом, на нього припадало 57,0% від загального обсягу в 2020 році. Очікується, що в майбутньому ринок оренди легкових автомобілів буде найшвидше зростаючим сегментом в оренді автомобілів і ринок лізингу, сегментований за типом, із CAGR 15,3% протягом 2020-2025 років [72].

Ринок споживчих товарів і загальних центрів прокату далі сегментується за типом на споживчі товари та загальні центри прокату. Ринок оренди

споживчих товарів був найбільшим сегментом ринку споживчих товарів і загальних центрів прокату, сегментованих за типом, на нього припадало 57,8% від загального обсягу в 2020 році. Очікується, що надалі ринок загальних центрів прокату буде сегментом, що найшвидше зростатиме в світі із CAGR 6,6% протягом 2020-2025 років.

Ринок лізингу машин далі сегментується за типом на гірничодобувну, нафтогазову та лісогосподарську техніку та обладнання, оренду комерційного повітряного, залізничного та водного транспортного обладнання, оренду важкої будівельної техніки, оренду офісної техніки та обладнання, інше комерційне та промислове обладнання та оренда обладнання. Ринок оренди іншого комерційного та промислового обладнання та обладнання був найбільшим сегментом ринку лізингу обладнання, сегментованого за типом, і становив 39,0% від загального обсягу в 2020 році. У майбутньому очікується, що ринок оренди іншого комерційного та промислового обладнання та обладнання буде найшвидше зростаючий сегмент ринку лізингу машин, сегментований за типом, із середньорічним зростанням 8,7% протягом 2020-2025 років [69].

Ринок лізингу нефінансових нематеріальних активів далі сегментується за типом на власників патентів та орендодавців і нафтові роялті компанії. Ринок власників патентів був найбільшим сегментом ринку лізингу нефінансових нематеріальних активів, сегментованого за типом, і становив 97,6% від загального обсягу в 2020 році. Очікується, що надалі ринок власників патентів буде найшвидше зростаючим сегментом лізингу нефінансових нематеріальних активів сегментований ринок за типом із середньорічним зростанням 9,4% протягом 2020-2025 років.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон був найбільшим регіоном на ринку лізингу, на нього припадало 36,3% від загального обсягу в 2020 році. За ним йшла Північна Америка, а потім інші регіони. У майбутньому найшвидше зростаючими регіонами на ринку лізингу будуть Африка та Близький Схід, де зростання становитиме 13,3% та 12,7% відповідно. За ними підуть Південна

Америка та Східна Європа, де очікується, що ринки зростуть із CAGR на 12,6% та 10,6% відповідно.

Протягом 2019 року індустрія міжнародного лізингу знову продемонструвала свій вагомий внесок у світові економічні інвестиції та розвиток. Ці цифри, звичайно, відображають стан світової галузі лізингу обладнання перед пандемією Covid-19.

50 найбільших країн у 2019 році повідомили про зростання обсягу нового бізнесу на 5,85%, збільшившись з 1 287,01 мільярда доларів США у 2018 році до 1 362,38 мільярда доларів США у 2019 році. Таблиця 2.1 показує, що глобальна галузь лізингу зросла на 129% за останнє десятиліття.

Таблиця 2.1 – Порівняння рівня проникнення на ринок лізингу виробничого обладнання (%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
США	17,1	21,0	22,0	22,0	22,0	22,0	21,5	21,6	21,5	22,0
Японія	6,0	5,9	6,2	6,2	5,4	5,7	5,7	5,3	5,2	5,7
Німеччина	14,3	14,7	5,8	16,6	16,4	16,7	17,0	17,2	15,9	18,1
Корея	4,8	8,7	8,5	8,1	9,8	9,4	9,1	8,9	9,6	9,0
Великобританія	18,5	19,8	23,8	31,0	28,6	31,1	33,7	32,4	32,9	34,3
Франція	10,5	11,1	12,8	12,5	13,1	14,2	15,3	16,1	16,9	17,4
Італія	13,1	12,3	10,0	9,4	11,7	13,0	14,1	15,2	16,1	14,6
Канада	15,1	20,8	20,8	32,0	31,0	32,0	32,0	38,0	39,0	36,0
Австралія	12,0	27,5	27,5	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	39,0
Швеція	19,2	18,2	24,6	24,4	22,7	22,9	26,0	27,1	22,4	22,8

Джерело: [67]

На три регіони, Північну Америку, Європу та Азію, припадає понад 96% світового обсягу. У Північній Америці спостерігалось зростання на 10,8%, в Європі – на 4,9%, а в Азії – на 1,5%. Південна Америка впала на 4,7%, а Австралія/Нова Зеландія – на 4,1%. Африка зросла на 21,8%.

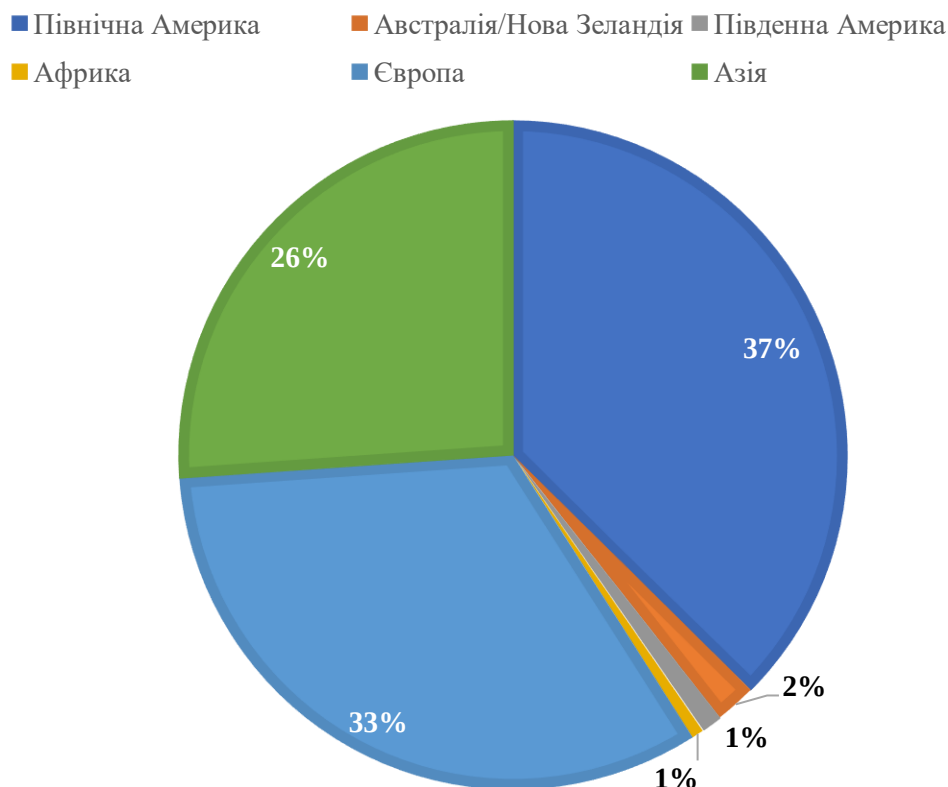


Рисунок 2.2 – Обсяг послуг з лізингу по регіонах (2019), у відсотках

Джерело: [67]

При аналізі цих даних важливо підкреслити, що Global Leasing Report [67] використовує долар США як загальну валюту для порівняння країн із використанням обмінних курсів, що діють на кінець року.

Слід бути обережним, порівнюючи ці дані за роками для окремих країн і регіонів, оскільки коливання валют неминуче впливають на цифри в доларах США у звіті. Цифри зростання є такими, як фактично повідомила кожна країна, до перерахунку в долари США, тому на них не впливають коливання валютних курсів і дають правдиву картину внутрішньої діяльності з року в рік.

Пандемія вплинула на ринок лізингу через зменшення покупців у роздрібних магазинах і торгових зонах або закриття на невизначений термін через карантинні заходи та інші розпорядження уряду. Загальнонаціональні локдауни призвели до закриття виробничих та інших промислових підприємств, що вплинуло на попит на орендоване обладнання та машини. Попит на

капітальне обладнання, транспортні засоби та інше сповільнився через пандемію внаслідок зменшення готівки в касі для фінансування будь-яких прямих закупівель обладнання. Крім того, на ринок вплинули загальні заходи, застосовані до банків і фінансових установ багатьма урядами щодо санкціонування тимчасового мораторію на позики/лізинг, платіжні канікули або надання додаткових позик.

Ринок лізингу фрагментований, з великою кількістю гравців. Висока фрагментація ринку в основному пов'язана з присутністю місцевих гравців у різних регіонах, які відкривають свої магазини відповідно до місцевої культури та вподобань, особливо споживчих товарів і побутового обладнання. Десять найбільших конкурентів на ринку становили до 8,15% від загального ринку в 2020 році. Очікується, що найближчим часом це зміниться зі збільшенням кількості франчайзі угод між продовольчими та роздрібними магазинами в усьому світі та збільшенням кількості авіакомпаній, які купують літаки.

Volkswagen leasing GmbH був найбільшим конкурентом з 2,06% ринку, за ним йшли Enterprise Holdings Inc. з 1,33%, Mc Donald's Corporation з 0,91%, Daimler з 0,69%, United Rentals Inc. з 0,60%, 7 – Eleven з 0,58% , LeasePlan Corporation N.V. з 0,53%, Ashtead Group з 0,50%, Deutsche Leasing AG з 0,48% і Tokyo Century з 0,46%. Деякі з основних гравців у галузі лізингу об'єднали такі види діяльності, як фінансовий лізинг і виробництво, разом із послугами лізингу [72].

Найбільші можливості на ринку лізингу, сегментованого за типом, з'являться в сегменті лізингу нефінансових нематеріальних активів, глобальний річний обсяг продажів якого до 2025 року досягне 259,4 мільярдів доларів США. Найбільші можливості в сегментах за видами з'являться в сегменті офлайн, який приросте 595,8 доларів США. мільярдів світових річних продажів до 2025 року. Найбільше розмір ринку лізингу збільшиться в Китаї на 127,4 мільярда доларів.

Основні на ринкових тенденціях стратегії для ринку лізингу включають пропозицію продуктів і послуг через онлайн-портали та мобільні додатки, інвестування в невикористаний сегмент медичного обладнання, впровадження

технології Інтернету речей для ефективного управління автопарком, інвестування в екологічно чисте обладнання та техніку, пропонування послуг підписки на автомобілі тисячолітнє населення, зосередитися на пропозиції електромобілів у портфолію, пропонувати послуги підписки, щоб задовольнити зростаючий попит на доступну моду, інвестувати у віртуальну чи доповнену реальність для підвищення продуктивності, використовувати прогнозу аналітику для підвищення продуктивності, ефективності, коефіцієнтів використання та скорочення простоїв, інвестувати у технології великих даних для покращення обслуговування клієнтів та інвестування в програмне забезпечення для керування автопарком для підвищення ефективності роботи.

2.2. Трансформація корпоративної структури та іноземного інвестування на міжнародному ринку лізингових послуг

Лізинг є невід'ємною частиною фінансової індустрії, як і кредитування. Ця індустрія дозволяє окремим особам і корпораціям користуватися можливостями та послугами, а також отримувати доступ до продуктів, для яких їх обмежений капітал може бути недоступний. Наприклад, хтось із постійним джерелом доходу, але невеликими коштами, може орендувати квартиру в дорогому районі, або компанія, наприклад авіакомпанія, може взяти в оренду літак і потім використовувати його для отримання прибутку без необхідності вкладати великі капітальні витрати, що пов'язані з таким обладнанням.

Маловідомим фактом про лізингову галузь є те, що вона також є однією з найбільших у світі, її ринкова вартість не поступається ринковій вартості промисловості сирої нафти. Наприклад, у дослідницькому звіті The Business Research Company оцінюється, що галузь у 2021 році коштувала 1,35 трильйона доларів, і з того часу до кінця цього року вона зростатиме зі зведеним річним темпом зростання (CAGR) на 12,9% [62]. Дослідницька компанія також оцінює, що галузь зросте на 12% у середньому з 2022 по 2026 рік і коштуватиме колосальні 2,4 трильйона доларів до кінця прогнозованого періоду. Та ж

дослідницька компанія також оцінює, що ринок сирої нафти становитиме 1,47 трильйона доларів у 2026 році [62].

Ще один дослідницький звіт, цього разу від Fortune Business Insights, розглядає індустрію лізингу автомобілів. За його оцінками, на кінець цього року цей сектор коштуватиме 85 мільярдів доларів США, а середній темп зростання становитиме 6,9% і до кінця 2029 року досягне приблизно 131 мільярда доларів США. Фірма вважає, що Інтернет речей (IoT) гаджети допоможуть лізинговим компаніям стежити за своїми активами, а триваючий зростаючий інтерес до електромобілів стимулюватиме попит на лізинг автомобілів [62].

З огляду на ці деталі, настав час поглянути на найбільші лізингові компанії світу (табл. 2.2). Найпопулярнішими компаніями в нашому списку для вас сьогодні є Ashtead Group plc (OTCMKTS:ASHTY), AMERCO (NASDAQ:UHAL) і WillScot Mobile Mini Holdings Corp. (NASDAQ:WSC) [62].

Таблиця 2.2 – Найбільші лізингові компанії світу за ринковою капіталізацією, млрд. дол. США

№	Назва компанії	Індекс компанії	Ринкова капіталізація станом на листопад 2022 року, млрд. дол.	Країна походження
1	Ashtead Group plc.	(OTCMKTS:ASHTY)	26,14	Великобританія
2	United Rentals, Inc.	(NYSE:URI)	24,21	США
3	Localiza Rent a Car S.A.	(OCTMKTS:LZRFY)	11,75	Бразилія
4	AMERCO	(NASDAQ:UHAL)	10,37	США
5	WillScot Mobile Mini Holdings Corp.	(NASDAQ:WSC)	9,70	США
6	Avis Budget Group, Inc.	(NASDAQ:CAR)	9,48	США
7	BOC Aviation Limited	(OTCMKTS:BCVVF)	5,20	Сінгапур
8	ALD S.A.	(EPA:ALD.PA)	4,72	Франція
9	Air Lease Corporation	(NYSE:AL)	4,18	США

Продовження таблиці 2.2

№	Назва компанії	Індекс компанії	Ринкова капіталізація станом на листопад 2022 року, млрд. дол.	Країна походження
10	Sixt SE	(ETR:SIX2.F)	4,11	Німеччина
11	Herc Holdings Inc.	(NYSE:HRI)	3,98	США
12	Triton International Limited	(NYSE:TRTN)	3,81	Бермудські острови

Джерело: складено автором на основі [62; 63]

На сучасному етапі у світі стали досить помітні тенденції, які визначатимуть розвиток ринку лізингу найближчими роками.

Перша тенденція - укрупнення лізингових компаній.

В якості другої помітної тенденції розвитку лізингових послуг можна назвати те, що пропозиції лізингових компаній почали ставати дедалі більше диференційованими. Лізингодавці намагаються запропонувати лізингоодержувачу зручніші варіанти умов лізингових платежів у частині їх періодичності, розмірів та строків виплат. Досвід світових лідерів ринку, наприклад Німеччини, показує підвищення популярності в цій частині так званого шахового договору лізингу, характерного для того випадку, коли бізнес лізингоодержувача є сезонним.

Наступною тенденцією розвитку ринку лізингу в світі з високою ймовірністю буде зростання популярності лізингу високотехнологічного інноваційного обладнання. Цей вид лізингу завжди вважався у лізингових компаній високоризиковим. Пояснюється це тим, що у разі припинення лізингових платежів та вилучення об'єкта лізингу на користь лізингодавця, останньому буде досить складно знайти нового клієнта на вторинному ринку через унікальність об'єкта та його рідкість. Однак, подальший розвиток високотехнологічного виробництва та підвищення попиту на його продукцію

створює дедалі більшу потребу в такому обладнанні. Лізинговим компаніям доведеться вдаватися до активніших дій на цьому ринку та прийняття подібних ризиків на себе.

Ще одна тенденція полягає в тому, що дедалі більше безпосередньо виробників обладнання та техніки будуть вдаватися до створення дочірніх лізингових компаній. Зростання популярності лізингу, як виду інвестиційної діяльності, сприяє цьому. По-перше, це дає можливість розширити сферу збуту, збільшити кількість клієнтів. По-друге, лізинг є досить привабливою формою інвестування через те, що ризик неповернення інвестованих коштів зведений до мінімуму. З розвитком реального сектора виробництва, у світі ця тенденція наростатиме.

Однак, для реалізації цих прогнозів, швидше за все, знадобляться стимулюючі дії урядів щодо підтримки як безпосередньо лізингових компаній, так і провідних галузей промисловості, які забезпечують велику кількість лізингових угод. Розумна політика банків у сфері надання фінансування лізинговим компаніям у вигляді кредитних ліній та подальше просування компаніями-виробниками здачі своєї продукції лізингу також сприятимуть реалізації зазначених прогнозів.

У зв'язку з певними тенденціями очевидним стає майбутнє підвищення конкурентної боротьби на ринку лізингових послуг. Це спричиняє необхідність удосконалення форм і методів підвищення конкурентоспроможності лізингових компаній.

Для нормального функціонування діяльності лізинговим компаніям необхідно забезпечити стабільне фінансування та можливість набувати майно широкої номенклатури, прагнути мінімізувати фінансові та майнові ризики. Цим необхідно керуватися під час планування діяльності лізингової компанії.

У період економічних криз та зовнішніх санкцій бізнес особливо потребує фінансових інструментів, які дозволять не лише залишитися на плаву, а й закладати фундамент для подальшого зростання. До таких, безумовно, належить лізинг, підтвердженням чого є стійкий попит на фінансову оренду майна.

Розвиток ринку лізингових послуг окрім загальної економічної ситуації в світі залежить, перш за все, від вартості фондування та ділової активності, а також заходів державної підтримки бізнесу в цілому та лізингової галузі зокрема. Однак незалежно від цих факторів фінансова оренда для комерційних організацій є найбільш вигідним і доступним способом придбання майна. До безумовних переваг лізингу належать знижені або відсутні вимоги щодо додаткового забезпечення, свободи предметів лізингу від претензій кредиторів, а також прискореної амортизації.

В останні роки позитивно на динаміці лізингового ринку позначається активний розвиток інтернет-торгівлі, разом з якою новий імпульс отримали вантажоперевезення. Крім того, позитивний вплив на галузь має посилення конкуренції між лізинговими компаніями, які розробляють більш гнучкі тарифи та додаткові сервіси, а також максимально прискорюють та спрощують для клієнтів саму процедуру оформлення угод.

Незважаючи на хвилеподібну динаміку ринку лізингових послуг в останні роки, загалом його характеризує наростаючий тренд. Так, минулого року галузь демонструвала бурхливе зростання, що, своєю чергою, було обумовлено низькою базою «ковідного» 2020 року, а також відкладеним попитом на лізингові послуги, що сформувався під час пандемії. Однак за підсумками першого півріччя 2022 лізинговий ринок знову показав негативну динаміку.

З одного боку, це стало наслідком загального зниження інвестиційної активності бізнесу на тлі погіршення геополітичної обстановки та початку повномасштабної російсько-української війни. З іншого боку, сама лізингова галузь зіткнулася з загостренням дефіциту техніки.

Найбільшим сегментом ринку лізингових послуг залишається автолізинг, який зберіг свою частку у сукупному обсязі нового бізнесу на торішньому рівні.

У свою чергу лізингові організації продовжать розвивати фінансову оренду техніки, частка якої в обсязі нового бізнесу зростатиме в середньостроковій перспективі. Цьому сприятимуть як дефіцит, що зберігається на ринку, так і висока вартість нової техніки та обладнання.

Якщо розглядати лізинговий ринок за сегментами, то, за оцінками учасників галузі, у найбільшій кризі знаходиться авіалізинг, для відновлення якого на сьогоднішній день не спостерігається значних чинників. Найбільш перспективним є лізинг будівельно-дорожньої техніки, вантажної та спецтехніки, що зумовлено потребою лізингоодержувачів при реалізації нових проектів.

Крім того, в середньостроковій перспективі учасники лізингового ринку очікують на консолідацію галузі, чому сприятиме як посилення конкуренції між гравцями на тлі стагнації попиту.

Як бачимо, лізингова галузь переживає трансформацію, викликану зовнішніми економічними і геополітичними чинниками. При цьому учасники ринку знаходять нові точки зростання, які забезпечать подальший розвиток лізингових послуг у нашій країні.

2.3. Оцінка діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на вітчизняному ринку лізингових послуг

ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» — українська лізингова компанія, яка працює на ринку з 2011 року. Зараз ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» у трійці лідерів ринку лізингу [58]. Загальна характеристика підприємства наведена у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Загальна характеристика ТОВ «УЛФ-Фінанс»

Назва	ТОВ «УЛФ-Фінанс»
Код ЄДРПОУ	41110750
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Недержавна власність
Види діяльності	64.91 Фінансовий лізинг

Джерело: складено автором на основі [57]

Лізинг — це такий вид оренди авто з подальшим його викупом та користуванням у майбутньому. Щоб не отримувати кредити на авто у банках можна піти і попросити фінансування у такої компанії як ТОВ «УЛФ-ФІНАНС». Послуга лізингу на ринку України досить молода, а ринок лізингу новий та не до кінця не сформований, як і законодавчі статuti, які його регулюють.

В ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» впроваджені високі етичні стандарти та правила поведінки працівників, дотримання яких забезпечує довіру до компанії зі сторони клієнтів та інших партнерів. Стандарти корпоративної культури компанії спонукають до безумовного дотримання встановлених вимог та правил кожним працівником. Усі працівники взаємодіють з клієнтами, співробітниками, конкурентами та діловими партнерами із врахуванням вимог кодексу поведінки (етики) ТОВ «УЛФ-ФІНАНС».

Перевагами ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» є прийом заявок від фізичних та юридичних осіб (прості споживачі, представникам малого та середнього бізнесу, держава), швидкий зворотний зв'язок, індивідуальний підхід та прорахування ціни, наявність особистого кабінету та постійна підтримка від менеджерів компанії.

Компанія надає послуги з фінансового, оперативного та зворотного лізингу автотранспорту, спецтехніки та обладнання незалежно від їх типу, марки та вартості. ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» співпрацює з фізичними особами, а також представниками малого, середнього та великого бізнесу. Також компанія займається усіма питаннями, які стосуються реєстрації, страхування та врегулювання страхових випадків. Серед партнерів компанія має престижні офіційні представництва BMW, Mercedes-Benz, Lexus, Mazda, Renault та офіційних дилерів таких як імпортер «Тойота Україна» та імпортер «Хюндай Мотор Україна».

З 2011 року компанія профінансувала більше 5 137 таких клієнтів. Серед них ТОВ «Нова Пошта», Національна поліція України, ПАТ «Укрзалізниця», ТОВ «Убер Україна», мережа виномаркетів «OK wine» та інші. Повторних звернень при цьому майже половина (48%). Компанія має 19 офіційних

партнерських програм. Станом на травень 2022 року компанія має представництво у 18 містах України [58].

Компанія функціонує на конкурентному ринку лізингу, на якому велика кількість підприємств та багато можливостей для росту та розвитку. Маркетингове середовище компанії складається з факторів і суб'єктів, які впливають на її маркетингову діяльність. Виділяють: внутрішнє середовище (мікросередовище), яке повністю контролюється компанією та зовнішнє (макросередовище), яке є незалежним від дій компанії.

Мікросередовище підприємства включає в себе такі елементи: споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії. Детальний опис зовнішнього мікросередовища ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Характеристика мікрорекетингового середовища ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»

Елемент мікрорекетингового середовища	Характеристика
Споживачі	Фізичні та юридичні особи, державні установи
Конкуренти	Банки та підприємства, які надають послуги лізингу
Постачальники	Юридичні особи, які забезпечують постачання предметів необхідних для лізингу
Посередники	Посередників не існує
Контактні аудиторії	Місцеві (жителі), фінансові аудиторії (аудитори та фінансові консультанти), контактні аудиторії широкої громадськості, державні установи

Джерело: сформовано автором

Аналіз елементів мікрорекетингового середовища показав, що цільовою аудиторією є усі фізичні та юридичні особи, котрі мають нагальну потребу у авто, мотоциклах та іншій техніці та не мають змоги виплатити усю суму за предмет лізингу, а також державні установи. Це, в свою чергу, призводить до конкуренції серед невеликої кількості підприємств, оскільки дана послуга є

послугою попереднього вибору. ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» купує предмети лізингу самостійно у будь яких доступних дилерів на ринку, обраних безпосередньо фірмою або клієнтом. Такий підхід знімає обмеження у виборі так званого постачальника та дає можливість обирати серед багатьох альтернатив. Послугу лізингу компанія надає особисто, відсутні будь які посередники.

Основні характеристики маркетингового макросередовища ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» розглянуто в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Характеристика макромаркетингового середовища ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»

Чинники макромаркетингового середовища	Характеристика
Економічні	Рівень інфляції, структура споживчого бюджету, купівельна спроможність населення, воєнний стан.
Науково-технологічні	Масштаби науково-технічного прогресу, кваліфікація кадрів, інноваційні технології.
Демографічні	Демографічні процеси, міграція.
Політичні	Законодавчі акти та нормативи, які регулюють господарську діяльність, умови конкуренції.
Соціально-культурні	Тенденції суспільного руху в захист навколишнього середовища, волонтерство
Природні	-

Джерело: сформовано автором

Судячи з впливовості чинників можна зробити висновок, що найбільше економічну діяльність підприємства контролюють саме економічні, демографічні та політичні чинники. Станом на 2021 рік ринок лізингу в Україні зростав і розвивався доволі швидко, попит на дану послугу зростав. Наразі через війну співвідношення попиту та пропозиції на товари і послуги кардинально змінилося, що призвело до зміни структури витрат.

Також змінилась купівельна спроможність всього населення та життєвий рівень в цілому, тепер люди не витрачають гроші на додаткові покупки, лише на саме необхідне. Так зменшився попит на більшу частину товарів і почалось скорочення витрат покупців. Вплинуло на діяльність компанії і територіальне місцезнаходження споживачів, оскільки з початку війни багато громадян вимушено виїхали в інші місця проживання, та наразі в окремі регіони мешканці повертаються і попит поступово в деякій мірі поступово на окремі товари і послуги відновлюється. В цьому випадку збереження попиту зумовлене постійною необхідністю у пересуванні та відсутністю достатнього бюджету на автомобіль.

Менш впливовими на діяльність ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» є науково-технологічні, природні та соціально-культурні чинники. Розвиток та інноваційно-технологічний прогрес у створенні або удосконаленні об'єктів лізингу на пряму не стосується діяльності компанії, оскільки послуга лізингу надається однаково для всіх її об'єктів, різняться лише умови.

Асортимент пропозиції ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» складають такі групи лізингових послуг: вантажні автомобілі, легкові автомобілі, агрофінансування, мотоцикли, обладнання, авто з пробігом, спецпропозиції, таксі в лізинг, авто в наявності, асистанс. Отже, ширина асортименту дорівнює 10.

Компанія ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» має дуже глибокий асортимент, який можна диференціювати таким чином:

- Група «вантажні автомобілі» має 11 марок авто: Iveco, Citroen, Fiat, Ford, Mitsubishi, Peugeot, Volkswagen, Volvo, Scania, MAN, Mercedes-Benz.

- Група «легкові автомобілі» має 30 марок авто: Iveco, Acura, Audi, BMW, BYD, Chevrolet, Citroen, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Infiniti, Kia, Land Rover, Lexus, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Skoda, Subaru, Suzuki, Toyota, Volkswagen, Volvo, Alfa Romeo, Chery, Mercedes-Benz.

- Група «агрофінансування» має 12 марок авто: John Deere, YTO, Landini, Deutz Fahr, Case IH, Claas, MT3, JCB, Massey Ferguson, Zoomlion, Valtra, Carraro.

- Група «обладнання» має 2 марки авто: SIEMENS, HAAS.

— Група «таксі в лізинг» має 1 марку авто: Renault [58].

Вище представлені п'ять асортиментних груп із десяти, в сумі глибина складає 56 позицій.

Отже, ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» має дуже насичений товарний асортимент, оскільки широта та глибина мають великі показники, товарні пропозиції дуже диференційовані. Вище вказані лише предмети лізингу, які можна придбати безпосередньо у компанії, але ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» також відкриті до нових викупів машин на розсуд клієнта у великої кількості дилерів. Це дозволяє підприємству утримувати свою частку ринку та бути конкурентоспроможними.

Також необхідно приділити увагу розділу спеціальних пропозицій на сайті ТОВ «УЛФ-ФІНАНС». Дані пропозиції формуються завдяки партнерствам з відомими компаніями та їх особливого ставлення до ТОВ «УЛФ-ФІНАНС».

На сьогоднішній день компанія проходить період трансформації та переформатування, оскільки спочатку COVID-19 встановлював свої правила, тепер війна змушує постійно адаптуватися до змін та продовжувати нормальну діяльність. Тож сьогодні маркетинг покликаний допомагати в першу чергу армії, потім вже тримати комунікацію зі споживачем.

Послугами компанії також користується Національна поліція України, що свідчить про високу довіру до компанії та визнання якості. Даний імідж є головною конкурентною перевагою компанії. Також необхідно виділити такі переваги як партнерські програми та спеціальні умови фінансування; індивідуальний графік платежів, який складається з урахуванням побажань клієнта: анuitет, сезонний, класичний; мінімальне навантаження на бюджет клієнта та мінімальна залученість у процес; швидке та зручне оформлення. Також ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» є учасником державної програми підтримки бізнесу. Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%. Програма реалізується Урядом України за ініціативи Президента України через Фонд .

Найсильніше у компанії сильно розвинуте брендування. Велика частина авто розклеєна фірмовою символікою «УЛФ-ФІНАНС», всім співробітникам видають повний пакет канцелярії з ручками, папками, блокнотами різних видів,

щоденниками, шоперами, пляшками для води, сумками, олівцями, наліпками, календарями, іграшками та навіть подушками. Клієнти, котрі раніше приходили до офісу закривати угоди лізингу теж отримували такі пакетики з брендовою продукцією. Також існує банерна реклама та реклама в мережі інтернет.

Компанія також займається інвестиційною діяльністю. Існує проєкт «3D Metal Tech», в якому ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» фінансують виготовлення медичних імплантатів з титанового сплаву технологією 3D друку. З допомогою компанії було випущено першу на території України партію хірургічних імплантатів. Існує перспектива використання технології для ракетоконструювання.

Компанія займається благодійністю, проводить багато івентів для дітей, підтримує ініціативи інших компаній, бере участь у марафонах та проводить постійні тренінги для персоналу. Компанія підтримує інтернат куди кожного місяця приїздить персонал і передає речі та іграшки співробітників. Також є благодійний проєкт, спонсорство лікування раку у співробітника. До війни співробітники відвідували бійців АТО, а сьогодні передають авто в ЗСУ та волонтерам, фінансують евакуаційні автобуси. Також ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» активно збирає кошти на обладнання для ЗСУ.

Також компанія співпрацює з системою автобезпеки Benish GUARD Force. Революційна супутникова система автобезпеки Benish GUARD Force — це унікальна система з модулем GuardBlocker (який протидіє глушінню сигналу), диспетчеризацією та клієнтським сервісом 24/7. Додатковою перевагою системи є наявність мобільного додатку, через який можна контролювати функції авто. Окрім цього, для деяких марок авто розроблена та опрацьована опція автозапуску (Toyota, Lexus) [58].

Подальша характеристика підприємства показана через аналіз фінансових показників діяльності, а також маркетингових витрат на підприємстві та оцінку фінансової стійкості, використовуючи дані в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Обсяги та динаміка показників діяльності ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» за 2018-2020 рр., млн. грн

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Темп приросту 2018 р. до 2019 р., %	Темп приросту 2019 р. до 2020 р., %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	236,97	195,145	230,42	0,824	1,18
Собівартість реалізованої продукції	118 085	133 018	130 230	1,13	0,98
Валовий прибуток	118 885	62 127	100 190	0,52	1,61
Фінансовий результат від оперативної діяльності	56 605	29 245	41 347	0,52	1,41
Чистий прибуток (збиток)	48 308	30 673	35 244	0,64	1,15
Витрати на збут, тис. грн.	22 854	29 900	39 712	1,31	1,33

Джерело: сформовано автором на основі [17; 18; 19; 20]

За рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції, порівнюючи з 2019 роком, чистий дохід від реалізації продукції за 2020 рік збільшився. Також через збільшення витрат на збут можна спостерігати зменшення валового та чистого прибутків. Збільшення доходів у 2020 році вказує, що з початком всесвітньої пандемії COVID-19 компанія не зазнала високих втрат.

У 2020 році показники покращуються і хоча собівартість реалізованої продукції зменшилась, проте витрати на збут значно збільшуються. Темпи приросту показників 2020 року відносно 2019 року набагато кращі, а збільшення витрат незначне на противагу темпам приросту 2019 р. до 2018 р., де показники дохідності скоротились майже в половину, а витрати збільшились на 30%.

Але якщо переглянути данні за III квартал 2021 року надані у табл. 2.7, то можна стверджувати, що підприємство зростає, оскільки вказані показники не кінця року, а вже збільшився валовий прибуток, фінансовий результат від оперативної діяльності, чистий прибуток та витрати на збут. Збільшення витрат

на збут зумовлене підвищеною активністю маркетингової політики у 2021 році після карантину. Чистий дохід від реалізації, собівартість реалізованої продукції та валовий прибуток не перевершують показники минулого року та мають всі можливості. Отже, можна стверджувати, що компанія дійсно росте та реабілітується після складних часів COVID-19.

Таблиця 2.7 – Обсяги та динаміка показників діяльності ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» за 3 квартал 2021 р., млн. грн.

Показник	3 квартал 2021 р.
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	208 704
Собівартість реалізованої продукції	90 688
Валовий прибуток	118 016
Фінансовий результат від оперативної діяльності	57 666
Чистий прибуток (збиток)	46 955
Витрати на збут, тис. грн.	43 797

Джерело: сформовано автором на основі[20]

До витрат на збут відносять витрати на маркетинг та рекламу, витрати на фінансування проєктів, працівникам відділів, амортизація, ремонт, та витрати на підтримання основних засобів чи інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг, тощо.

Підприємство ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» функціонує та виконує свою діяльність на ринку лізингу України. Він є доволі молодим та має гарні перспективи до розвитку та росту. У зв'язку з карантинними обмеженнями щодо розповсюдження COVID-19 у 2020 році зупинилася діяльність майже усіх підприємств усіх галузей окрім лізингу. Через те, що авто надавало можливість не користуватись громадським транспортом і не викликати таксі, то і ринок лізингу був ключовим для економіки України у 2020 році і надалі. Розвиток лізингу в Україні, включаючи формування лізингового ринку, обумовлений також несприятливим станом парку устаткування: значна питома вага морально

застарілого устаткування, низька ефективність його використання, немає забезпеченості запасними частинами тощо. Одним з варіантів рішення цих проблем може стати лізинг, який об'єднує всі елементи зовнішньо-торгівельних, кредитних та інвестиційних операцій. Перехід до ринкової економіки поставив перед промисловими підприємствами ряд проблем, головною з яких являється наступна: як затвердитися в умовах зростаючої конкуренції.

В період жорстких карантинних обмежень (середина березня — середина травня 2020 р.) лізингові компанії були внесені Кабінетом Міністрів до переліку підприємств, що забезпечують життєдіяльність країни [47]. Сільське господарство зазнало значних втрат за часів карантину, тому більшість підприємців-аграріїв відмовились від звичайної купівлі-продажу техніки та відкрили для себе лізинг. Він надав можливість, не маючи повної суми для придбання сільгосптехніки, користуватись нею та підтримувати економіку країни.

Як наслідок, під час карантину сформувалася економічна криза, а з нею і скорочення купівельної спроможності. Та не звертаючи увагу на кризу, сфера лізингу була визначена державою стратегічною, тож карантинні обмеження значно вплинули на ринок та його функціонування в цілому.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

3.1. Особливості та напрями розвитку сфери лізингових послуг України

За даними асоціації «Українське об'єднання лізингодавців», лізинговий ринок України продовжує зростати високими темпами п'ятий рік поспіль, значно випереджаючи темпи зростання українського ВВП.

Згідно із чинним законодавством, послуги фінансового лізингу можуть надавати банки та інші небанківські установи, внесені до реєстру фінансових установ, який веде Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). Станом на 01.01.2020 р. право на надання послуг фінансового лізингу в Україні, на підставі ліцензії, виданої Національною комісією фінансових послуг, мали 113 юридичних осіб – лізингодавців і 439 фінансових компаній (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Розвиток фінансового лізингу в Україні за 2015-2019 рр.

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2019 у % до 2015
Загальна кількість осіб-лізингодавців, усього	630	630	463	505	552	87,6
у т.ч.: юридичні особи-лізингодавці	268	202	183	116	113	42,2
фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу (фізичні особи)	362	428	280	389	439	121,3

Продовження таблиці 3.1

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2019 у % до 2015
Кількість укладених договорів з розрахунку на 1 лізингодавця, усього:	6,5	14,5	16,7	20,4	28,1	у 4,3 р.
юридичні особи	15,3	45,2	42,1	75,3	109,4	у 7,2 р.
фізичні особи	0,1	0,1	0,2	4,1	7,1	-
Вартість укладених договорів з розрахунку на 1 лізингодавця, млн грн, усього:	9,9	15,6	28,0	43,9	47,5	у 4,8 р.
юридичні особи	23,3	48,3	70,0	185,5	218,1	у 9,5 р.
фізичні особи	0,06	0,16	0,55	1,73	3,64	у 65,2 р.
Частка лізингодавців у загальній вартості чинних договорів фінансового лізингу:						
юридичні особи	99,7	99,3	98,8	97,0	93,9	- 5,8 в.п.
фізичні особи	0,3	0,7	1,2	3,0	6,1	5,8 в.п.

Джерело: [41, с. 95]

Незважаючи на стрімке збільшення кількості фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу (більш ніж на 20,0 %), їхня частка у вартості чинних договорів залишається незначною і має тенденцію до збільшення з 0,3 % до 6,1 %. Тобто основними гравцями на ринку послуг фінансового лізингу залишаються юридичні особи-лізингодавці, адже кількість укладених договорів із розрахунку на одну з них у 2019 р. становила 109 одиниць із середньою вартістю договору 1993,6 тис. грн. З розрахунку на одну фізичну особу-лізингодавця укладено сім договорів за рік із середньою вартістю 513 грн. [41, с. 93-94].

У розрізі галузей, найбільшими користувачами лізингових послуг є транспорт і сільське господарство (рис. 3.1).

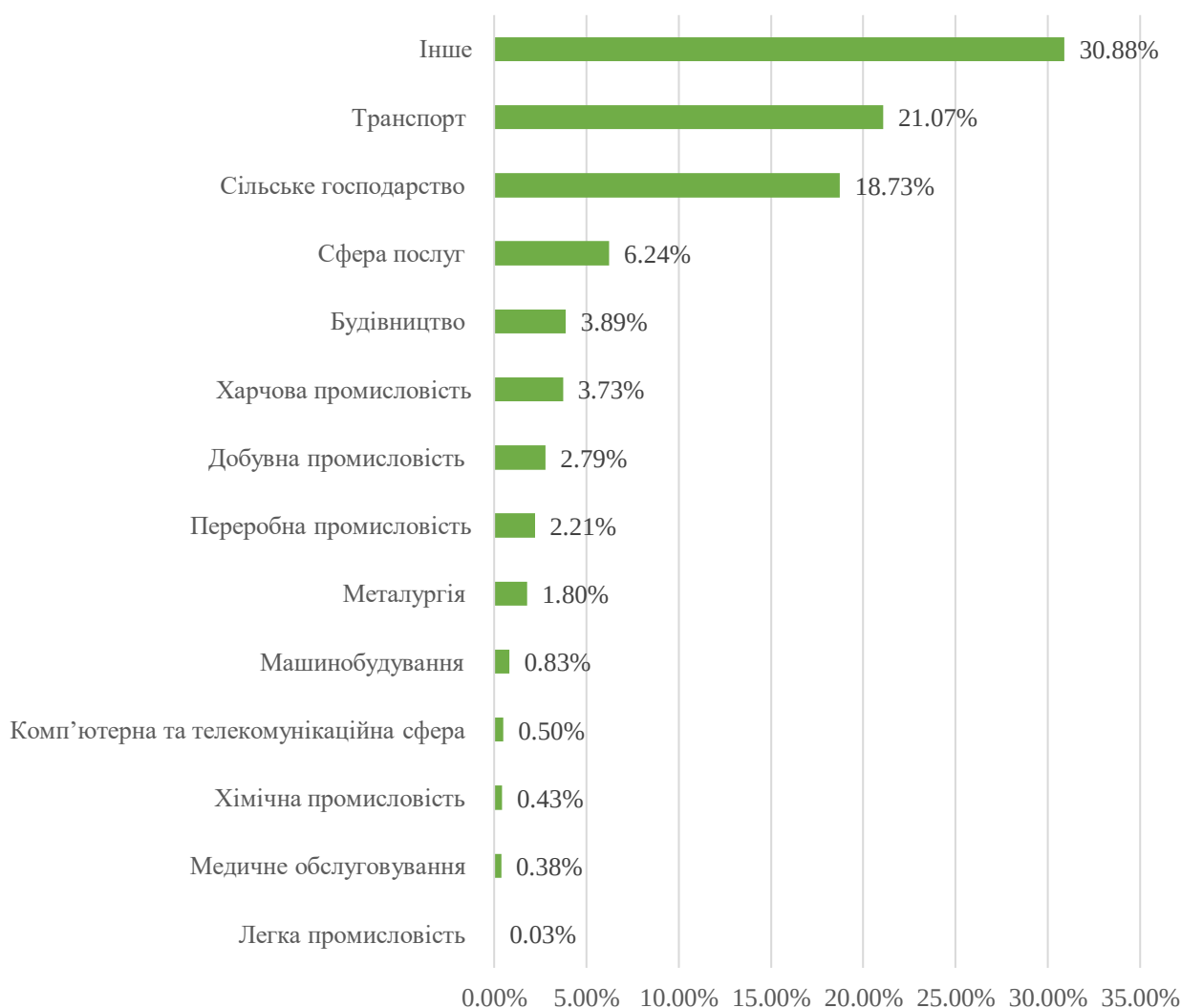


Рисунок 3.1 - Питома вага вартості чинних договорів фінансового лізингу за галузями станом на початок 2020 року, %

Джерело: [41, с. 96]

Найменшими споживачами лізингових послуг є легка й хімічна промисловості та медичне обслуговування (для прикладу, вартість укладених договорів фінансового лізингу у 2019 р. у легкій промисловості становила 10,0 млн грн, у той час як для транспортної галузі – понад 6,5 млрд грн).

Український ринок лізингу аж до вторгнення Росії на початку лютого цього року зростав у Східній Європі, хоча й з низької бази порівняно з аналогами.

З 2014 року, коли Росія захопила Крим і організувала сепаратистів на Донбасі, ринок лізингу зростав, але дещо пом'якшувався економічними блокуваннями, які підтримував уряд.

У 2020 році Україна була єдиним лізинговим сектором у Східній Європі, який розвивався. Зростання відбувалося з низької бази, а рівень проникнення лізингу все ще нижчий, ніж у аналогів. До кінця 2020 року сектор відновився до обсягів портфеля оренди в Євро до 2014 року і були очікування що зростання продовжиться.

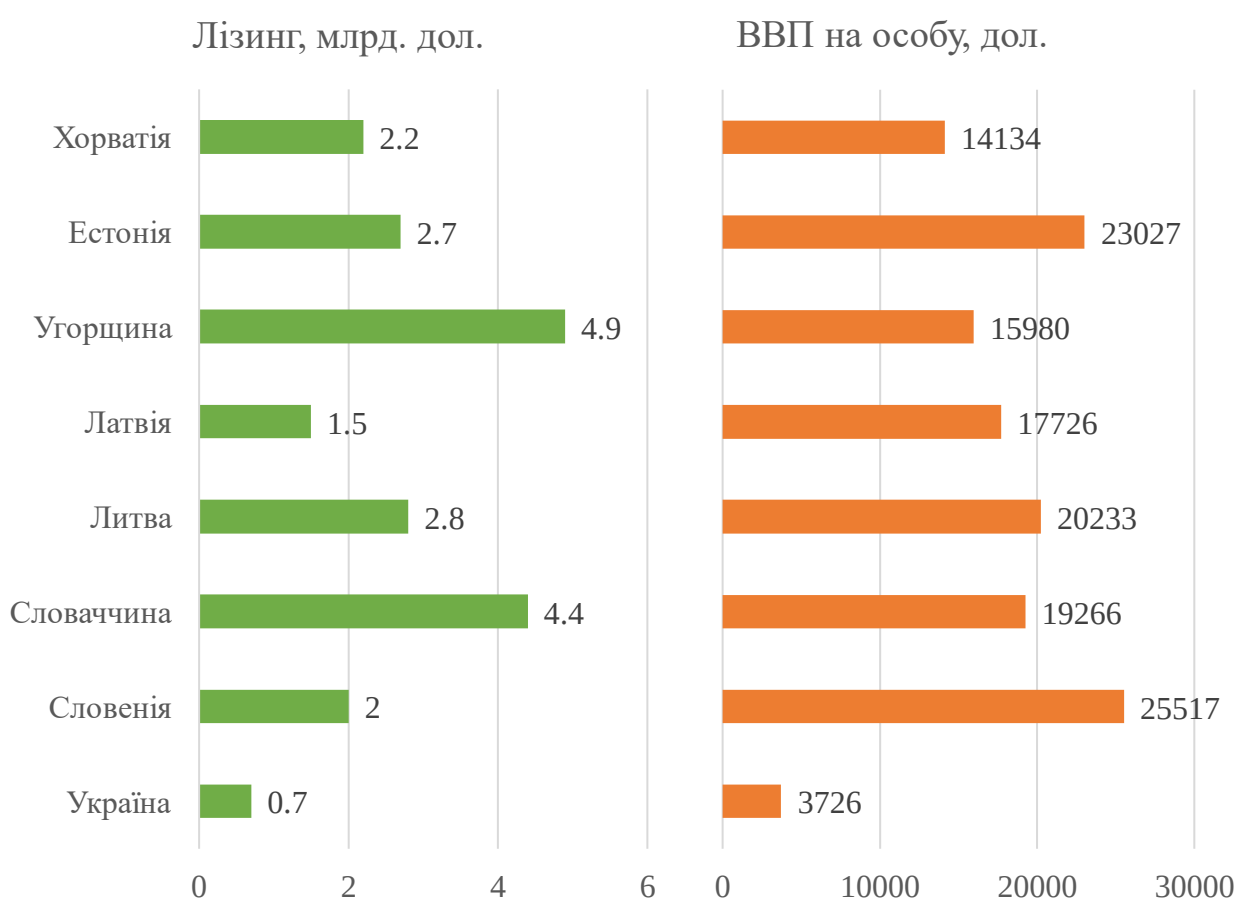


Рисунок 3.2 – Лізинговий портфель на кінець 2020 року

Джерело: складено автором на основі [80]

Сьогодні ринок чекає, щоб побачити, які втрати матиме війна для країни та як це вплине на економічну активність в одній із найбільших країн Східної Європи.

Як і в інших країнах Східної Європи, ринок лізингових послуг в Україні досить неглибокий, банківські кредити все ще є домінуючим методом фінансування обладнання.

Оперативний лізинг, коли лізингодавець зберігає ризик і винагороду від володіння активом, є незначним, тоді як фінансовий лізинг, де ризик і винагорода від володіння активом переходять від лізингодавця до лізингоодержувача, здебільшого в руках українських великих комерційних банків, хоча зазвичай не через їхні баланси, а через компанії, що належать банкам, або кептивних орендодавців, які мають зв'язки з банками. Незалежні постачальники лізингу також відіграють певну роль на цьому ринку, хоча їх розмір недостатньо великий, щоб гарантувати доступ до міжнародних ринків.

Марина Масіч, директор Української спілки лізингодавців (УОЛ), в інтерв'ю до початку останнього конфлікту, сказала, що 2021 рік був дуже успішним для українського лізингового сектора. «Поки офіційних результатів сектору за 2021 рік немає, оскільки ми все ще чекаємо їх від регуляторів, ми бачимо хорошу динаміку за три квартали минулого року. За нашими оцінками, у 2021 році ринок досяг позначки в 35,3 млрд. грн. (880 млн. євро на момент публікації), що на 65% більше, ніж роком раніше. Таке зростання значно перевищує темпи зростання економіки країни загалом і багатьох її галузей зокрема» [80].

За словами Масіч, в доларовому еквіваленті ринок також досяг найвищого рівня за вісім років. Загальна вартість лізингового портфеля на українському ринку також зросла і склала 29,6 млрд грн, що на 27% більше в річному обчисленні. Більшість аналітиків вважають, що однією з причин такого величезного зростання є відкладений попит у 2020 році внаслідок Covid.

Ці результати різко контрастують із показниками 2020 року, коли ринок лізингу впав на 3,8% на тлі загального падіння української економіки на 4,2%, згідно з офіційними даними UUL та деякою статистикою відкритого ринку, яка свідчить про те, що пандемія мала відносно невеликий вплив на галузь на цьому етапі. Це може бути результатом того, що українські банки, багато з яких мають

лізингові підрозділи, з початку пандемії більше зосереджуються на своїй основній діяльності..

Таблиця 3.2 – Річний обсяг лізингу у відсотках від валового внутрішнього продукту, %

Країна	2016 рік	2020 рік
Болгарія	1,79%	1,82%
Чехія	2,31%	1,87%
Естонія	4,97%	3,53%
Угорщина	1,65%	1,69%
Латвія	2,74%	2,03%
Литва	3,72%	3,10%
Україна	0,23%	0,73%
Словаччина	1,54%	2,73%
Словенія	3,09%	3,21%

Джерело: складено автором на основі [80]

Лізинговий бізнес в Україні здебільшого зосереджений на секторах транспорту та сільськогосподарської техніки, і хоча обидва вони мають відносно добре розвинені ринки в країні, обидва показали значне зростання бізнесу в 2021 році. Наприклад, зросла кількість договорів лізингу пасажирського транспорту на 49%, а для вантажного транспорту – на 75% у 2021 році в річному обчисленні. Що ще більш вражаюче, продажі самохідної сільськогосподарської техніки за цей же період зросли на +87%.

Незважаючи на складну економічну ситуацію в Україні у 2021 році, спектр місцевих лізингових компаній значно розширився, а ринок отримав нові види лізингового бізнесу, наприклад, від сонячних електростанцій до дронів для сільськогосподарських та польових робіт.

Таблиця 3.3 – Зростання та проникнення ринку лізингу 2019–2020

Країна	Ранг	Річний обсяг, млрд. дол.	% зростання 2019-2020	% ринкового проникнення
Болгарія	37	1,26	-16,7%	12,0%
Чехія	24	4,60	-20,0%	9,6%
Естонія	41	1,08	-25,2%	19,2%
Угорщина	31	2,62	-13,7%	6,5%
Латвія	44	0,68	-34,5%	9,7%
Литва	34	1,73	-26,2%	17,7%
Україна	40	1,13	+46,3%	н/д
Словаччина	30	2,85	-17,9%	17,3%
Словенія	35	1,72	-19,0%	15,7%

Джерело: складено автором на основі [80]

Топ-10 лізингових компаній України за розміром портфеля на початок 2022 року: ОТП Лізинг, ТАС Груп, в т.ч., УЛФ-Фінанс, Таскомбанк, Альфа Лізинг Україна, Укргазбанк, Avis Україна, ПУМБ (Перший Український Міжнародний Банк), Кредобанк, Caterpillar Financial Україна.

3.2. Пріоритети та проблеми розвитку ринку лізингу в Україні

Досвід більш зрілих ринків показує закономірність розвитку ринку лізингу. Лізинг зазвичай починається з прямого лізингу клієнтом «твердих» і дуже ліквідних активів. Далі розробляються перші спеціальні програми між виробниками та лізингодавцями (все ще тільки для важких активів, таких як автомобілі чи машини). З часом фінансування від постачальників стає популярним для всіх твердих активів, і багато виробників пропонують «повне рішення»; не тільки фізичні активи, але й фінанси, обслуговування та страхування. Співпраця між виробником і лізингодавцем побудована таким чином, що фінансист використовує логотип постачальника, а покупець отримує комплексне обслуговування постачальника без необхідності окремого договору

з лізинговою компанією. Згодом програми постачальників розробляються не лише для типових жорстких активів, але й для м'яких активів.

Є два основних шляхи, за допомогою яких лізинг представлено компаніям: канал клієнта та канал постачальника.

Клієнтський канал означає початковий контакт між орендарем і орендодавцем/брокером. Зараз це найпопулярніший канал в Україні.

У каналі постачальника потенційний орендар звертається до виробника або дилера активу та отримує доступ до договору оренди через нього. Виробник/дилер може мати домовленість із третьою стороною-лізингодавцем, яка дозволяє клієнту орендувати актив, або він може просто сам надавати фінансування (каптивні лізингодавці). Іншими словами, використовуючи канал постачальника, орендар отримує доступ до оренди в точці продажу активу (а не до фінансування).

Існують деякі відмінності між окремими країнами. У Німеччині та Нідерландах близько 90% компаній укладають лізингові угоди через постачальників. У Великобританії, Іспанії та Франції банківський канал є найпопулярнішим.

Канали постачальників відіграють важливу роль у підтримці великих обсягів невеликих контрактів, таких як автомобілі та офісне обладнання. Це дуже важливо в транспортній сфері, сільському господарстві та будівництві. Він відіграє значну роль у фінансуванні медичного обладнання та ІТ.

Незалежні лізингові компанії повинні розробити власну детальну політику ризиків і власні способи дізнатися про своїх майбутніх клієнтів. Одним із рішень є фінансування постачальників. В Україні представлена більшість міжнародних постачальників сільськогосподарського, транспортного, дорожньо-будівельного та медичного обладнання. Тісна співпраця з постачальником на місцях допомагає орендодавцю виконувати правила «Знай свого клієнта (KYC)». Продавці постачальника стають «очима» лізингових компаній. Вони знають місцевий ринок і своїх клієнтів. Їхня місцева неофіційна інформація допомагає відділам ризиків приймати рішення. Часто вони залишаються в тісному контакті

з лізингоодержувачем протягом усього терміну лізингової угоди через угоди про надання послуг. Вони знають стан обладнання і часто першими дізнаються про можливі проблеми з виробництвом. Це особливо важливо у випадку сезонних платежів у сільському господарстві.

Міжнародні фінансові установи відіграють вирішальну роль у наданні фінансування МСП в Україні.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та Європейський інвестиційний фонд (ЄІФ) – спільно Група ЄІБ – підписали у листопаді 2017 року гарантійну угоду з Укргазбанком про підтримку кредитування малого та середнього бізнесу (МСП) на суму еквівалентну 50 млн євро. в Україні. Угода спрямована на полегшення доступу до фінансування для українських МСП шляхом надання 70% гарантії для кожного кредиту, наданого Укргазбанком. Завдяки гарантії 50 млн євро кредитів МСП буде надано на більш вигідних умовах, включаючи знижені вимоги до застави.³¹ ЄІБ інвестував понад 3 млрд євро в український ринок з 2014 року..

KfW виділив 30 мільйонів євро приватним банкам, які зосереджуються на МСП, у формі акціонерного капіталу або субординованої позики. МФО зазвичай надають українським банкам кредитні лінії для стимулювання кредитування МСП. Кілька проектів спрямовані на підтримку безпосередньо лізингу. ЄБРР дуже активний на українському ринку в цій сфері. ЄБРР надав 3-річну гривневу позику компанії «ОТП Лізинг» на суму, еквівалентну 20 мільйонам доларів США, для фінансування лізингових операцій з приватними українськими компаніями, включно з малими та середніми підприємствами (МСП) у рамках Програми ЄБРР для МСП у національній валюті [75]. Проект підтримує оптимізацію балансу ОТП Лізинг і сприяє розширенню лізингового фінансування в національній валюті.

Програма часткових кредитних гарантій USAID DCA розроблена для зменшення ризиків і залучення додаткового кредитування для ринків і секторів, які недостатньо обслуговуються. Це демонструє довгострокову комерційну

життєздатність кредитування на ринках, що розвиваються. Гарантії підтверджуються повною довірою та кредитом Казначейства США.

В Україні існує ряд програм, які заохочують фінансування МСП (особливо в аграрному секторі). Серед них «Програма отримання часткового (25%) відшкодування вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання українського виробництва», «Надання кредитів фермерам» та 52 регіональні програми підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Водночас жодна з цих програм не стимулює лізинг.

Зараз, за даними Міністерства інфраструктури, 97% доріг в Україні перебувають у незадовільному стані. Щорічні збитки економіки країни через неякісні дороги становлять близько 24 млрд грн. Це приблизна цифра, тому що збитки приватних компаній і реальні збитки неможливо підрахувати і можуть бути в два-три рази більші.

У 2015 році міністр інфраструктури оголосив про початок реформ дорожнього господарства в Україні. План передбачає зміни в системі управління – розподіл політичних, адміністративних та інженерних функцій, децентралізацію місцевого управління дорогами та усунення державної монополії на ринку утримання доріг.

У 2021 році уряд виділив значні кошти на будівництво доріг. У державному бюджеті на 2021 рік передбачено понад 50 млрд грн [77].

Згідно з прогнозом Business Monitor International (BMI), український ринок медичного обладнання зафіксував двозначне зростання протягом 2020-2021 років. Зростання ринку зумовлено додатковим фінансуванням, виділеним урядом на закупівлю кардіологічного обладнання (5,7 млн. дол. США), а також фінансованими донорами програмами модернізації обладнання та технологій для лікарень. Проект Світового банку «Служіння людям, покращення здоров'я» вартістю 261 мільйон доларів США тривав до вересня 2020 року.

Імпортери постачають близько 90% ринку медичних виробів. Найбільшими експортерами в Україну в 2021 році були Китай, США, Німеччина та Японія.

Вітчизняне виробництво медичних виробів у 2021 році склало понад 62,9 млн доларів США і здійснювалося близько 250 компаніями. Традиційно частина продукції йде на експорт [79]. Експорт йде в основному до країн колишнього Радянського Союзу, а експортоване обладнання не є технологічно передовим.

Потенційний ринок медичного обладнання в Україні включає:

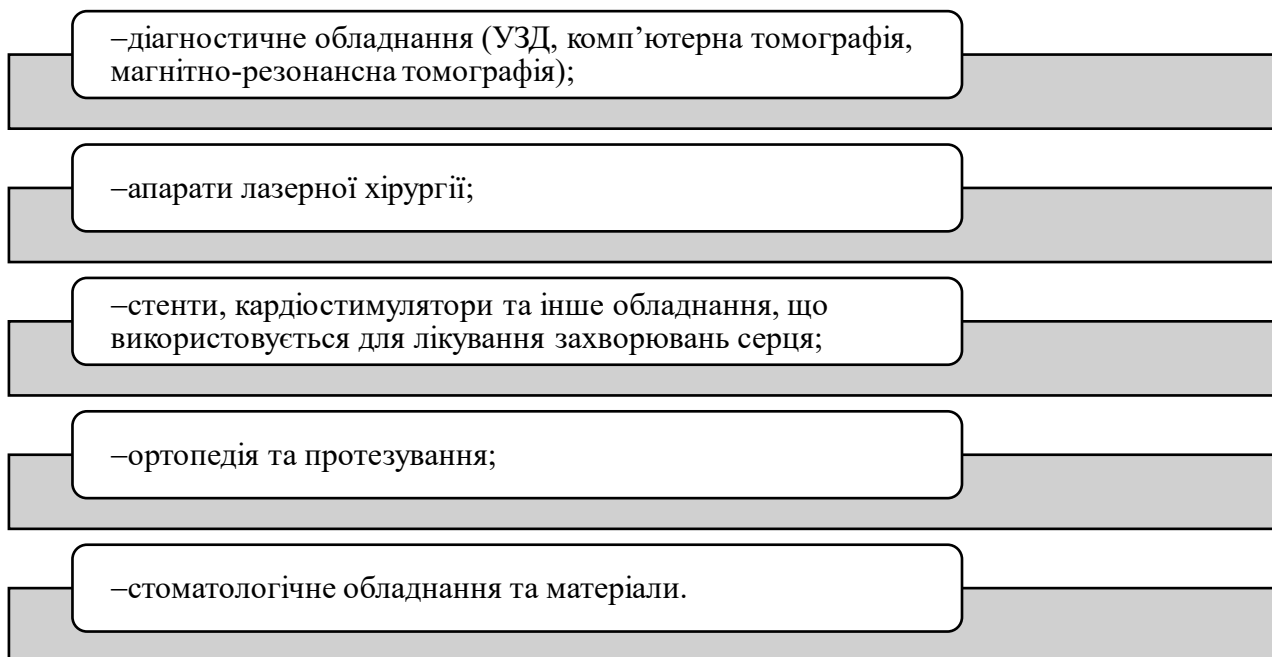


Рисунок 3.3 – Потенційний ринок медичного обладнання в Україні

Система охорони здоров’я в Україні була заснована на пострадянській централізованій моделі. Закон «Про медичну реформу» (Закон 2168-VIII від 19.10.2017) має на меті змінити цю модель шляхом децентралізації та більшого залучення приватного сектору. Громади будуть глибоко залучені до нової моделі фінансування через угоди з Національною службою здоров’я України.

Автобуси також, ймовірно, будуть фінансуватися за рахунок лізингу. Модернізації парків в Україні потребують міський транспорт, міжміські пасажирські перевезення, туризм.

В Україні якість міських автобусів досить низька і однозначно потребує оновлення. Одноразові витрати можуть бути занадто великими зусиллями для міських бюджетів. Грошовий потік від плати за проїзд у громадському транспорті міг би підтримувати лізингові платежі та зменшити навантаження на

міські бюджети через великі одноразові витрати. Львівський губернатор Олег Синутка під час Міжнародної лізингової конференції у Львові заявив про зацікавленість міста в лізингу 150 автобусів. Також інтерес до лізингу муніципального транспорту виявили й інші міста, а саме Запоріжжя, Чернігів, Чернівці, Біла Церква, Суми, Дніпро, Херсон, Тернопіль.

Міжміські автобуси та справжні туристичні автобуси стануть більш популярними разом із зростанням туризму в Україні, а також зростаючою потребою людей у транспорті, які їздять до різних місць роботи. Прикладом може бути популярна «маршрутка», яка є дуже популярним засобом перевезення працівників між українськими та польськими містами. Зростання прикордонного руху призведе до необхідності оновлення та розширення транспортного парку. Знову важливу роль тут відіграватиме лізинг.

Враховуючи важливість цього сектора для всієї країни, не дивно, що лізинг сільгосптехніки в Україні набуватиме все більшого значення. Сільське господарство забезпечує 14% ВВП і в ньому зайнято майже 6% робочої сили [38].

Усі найважливіші міжнародні виробники сільськогосподарської техніки присутні та активно працюють в Україні. Наразі аграріїв найбільше цікавить зернова техніка. Однак найближчим часом бурякозбиральні та картоплезбиральні комбайни стануть більш механізованими та зацікавленими в лізингу. Існує також величезний потенціал лізингу для кукурудзи, сої та ріпакової олії.

Разом із покращенням економічної ситуації після перемоги України у війні зростатиме важливість менш ліквідних лізингових активів. Більше обладнання для вирощування та зберігання (силоси), а також обладнання для логістичної інфраструктури також буде взято в лізинг.

Також є потреба в обладнанні для переробки харчових продуктів; особливо при переробці м'яса та овочів. Є можливості у кондитерському виробництві, що дуже важливо в Україні. Можна розвивати не тільки переробне, а й пакувальне обладнання (переробка овочів і м'яса).

Зараз в українському лізингу переважають автомобілі та сільгосптехніка. Лізинг автомобілів є не тільки найпопулярнішою, але й найбільш розвиненою та найдосконалішою частиною лізингової галузі. У цьому секторі існують угоди про оперативний лізинг. Лізингоодержувачі також отримують переваги від управління автопарком і договорів про повне обслуговування. Середній вік транспортних засобів в Україні становить 19,6 років (в ЄС 8,6), а 20% зареєстрованих автомобілів випущено до 1985 року. Кількість автомобілів на 1000 жителів в Україні становить 202, тоді як у Литві – 560, у Німеччині 572 або в США – 795. Український результат – один із найнижчих у світі, і він демонструє можливість зростати. Заміна автомобілів фінансуватиметься за рахунок лізингу. Загальне проникнення орендованих автомобілів у кількість нових зареєстрованих автомобілів становить 39% у Європі. Країни-рекордсмени – Латвія, Литва та Естонія, де цей показник перевищує 80%. В Україні ця кількість поки що мінімальна.

Ще є місце для нових лізингових продуктів. Угоди про повне обслуговування та/або управління автопарком стають все більш популярними. Можливо, у майбутньому з'являться послуги, які пов'язуватимуть суму оренди з кількістю пробігу. Ця послуга доступна в Європі під різними назвами, як-от *Happy Miles* або *pay as you drive*. В Європі також є інтерес до програм мобільності та часткового використання автомобіля. Рішення з оренди автомобілів і спільного використання автомобілів стають все більш важливими. В умовах зростаючої урбанізації, зміни клімату та охорони навколишнього середовища (очікуваного падіння цін на дизельне паливо в майбутньому) Україна може розробити ці програми.

Очікується зростання обсягів лізингу великовагового транспортного обладнання. Українським транспортним компаніям, які працюють у Європі, незабаром доведеться перейти на двигуни Євро-6. Ця вимога змусить компанії шукати заміну парку.

Значнішу роль відіграватиме залізничний транспорт. Вагони для перевезення зерна вже профінансовані ОТП Лізинг.

Оренда нерухомості в Україні має місце, хоча це, мабуть, найскладніша та юридично складна сфера. Необхідно з'ясувати питання власності. Питання фінансування житла та будівництва (наприклад, іпотека, сек'юритизація) потребують вирішення, як і регулювання фондів будівництва.

Оренда комерційних офісних приміщень разом з усією офісною технікою (меблями, копіювальною технікою, телефонами та комп'ютерами) почне використовуватися міжнародними компаніями, які працюють в Україні. Багато з цих компаній воліють сплачувати щомісячні платежі, що дозволяє їм працювати сучасно та ефективно, замість одноразових витрат, які негативно впливають на їхні баланси.

Для комп'ютерів, телефонів, копіювальної техніки та іншої сучасної оргтехніки лізинг є хорошим рішенням, оскільки він надає лізингоодержувачу доступ до найсучасніших рішень та оновленого обладнання. Користувач звільняється від турбот, пов'язаних з корисністю технічно застарілого обладнання, і має постійну гарантію використання високотехнологічних технологій. В Японії лізинг ІТ, телекомунікаційного та офісного обладнання становить понад 40% лізингового портфеля.

Потенціал лізингу в Україні для підтримки МСП та економічного зростання є набагато нижчим. І ЄС, і США демонструють внесок, який лізингове фінансування може надати підприємствам для доступу до виробничих активів. Для забезпечення сталого зростання лізингової галузі в Україні необхідно виконати наступні рекомендації:

1. Необхідно надати доступ до фінансування в місцевій валюті для сприяння лізинговій діяльності, щоб вона, у свою чергу, покращила доступ до фінансування для МСП. На жаль, майже немає внутрішніх ринків капіталу, тому лізингові компанії обмежені отриманням коштів у гривнях через банківські кредитні лінії, які є короткостроковими та дорогими. Галузь має шукати нові джерела фінансування на внутрішніх ринках капіталу та в міжнародних фінансових установах.

2. В Україні лізинговий бізнес в основному зосереджений на транспортному та сільськогосподарському обладнанні з різних причин, включаючи ліквідність та ризик. Існує очевидний потенціал для проникнення лізингу в нові сегменти внаслідок вимог ринку:

- IT;
- медичне обладнання та програмне забезпечення;
- дорожнє будівництво;
- міський транспорт;
- спеціалізована техніка (для окремих посівів) та худоба;
- логістика та інфраструктура;
- комерційна нерухомість;
- обладнання для переробки відходів.

3. Фінансування постачальників поширене на більш зрілих ринках і пропонує значний потенціал як стратегія для галузі лізингу в Україні. Це може збільшити продажі, полегшити комерційний процес, зменшити ризик і покращити клієнтський досвід. Запуск цієї програми потребуватиме часу та зусиль кількох піонерських лізингових компаній, але якщо виробників вдасться залучити до участі в програмах Vendor Finance в Україні, лізинг для МСП значно зросте. Це посилить конкуренцію на ринку лізингу, збільшить пропозицію продуктів, знизить ціни та стимулюватиме диверсифікацію портфелів лізингодавців, тим самим зменшуючи ризики.

4. У проект закону про лізинг, який знаходиться на розгляді комітету Верховної Ради, необхідно внести певні стимули для лізингодавців, а потім негайно прийняти його. Модернізація законодавчої бази необхідна для сприяння конкуренції, захисту прав як лізингодавців, так і лізингоотримувачів, наближення української практики лізингу до міжнародної.

Декілька поправок до законопроекту збільшить його переваги для галузі лізингу. Основні питання, які мають бути врегульовані/обумовлені на державному рівні, включають:

- «Подвійне оподаткування» у випадку перепродажу вилученого обладнання.

- Відкриття програм державного субсидування орендарям. Наразі діє спеціальна державна програма субсидування закупівлі української сільгосптехніки, але лізингові компанії та лізингоодержувачі в ній не допускаються.

- Прискорення амортизації об'єкта лізингу. Прискорення амортизації для узгодження графіків амортизації активів з умовами лізингу зробить лізинг більш привабливим бізнесом. UUL зазначає, що це було зроблено в інших країнах для стимулювання лізингового сектора.

5. Підвищення обізнаності споживачів та малого та середнього бізнесу про лізинг як інструмент доступу до фінансування має бути пріоритетом лізингової галузі, її асоціації та уряду. Зокрема, існує потреба в програмах навчання та роботі з представниками МСП та регіональних урядовців.

6. Програму інституційного розвитку UUL слід реалізовувати навколо основного набору заходів для підтримки лізингу:

- адвокація позицій галузі;
- збір даних та аналіз статистики;
- галузевий аналіз;
- навчання спеціалістів галузі;
- підвищення обізнаності МСП та регіональних урядовців про лізинг;
- мережі та конференції.

Для реалізації цієї програми має бути чітка стратегія та стійкий план, а також чітке розуміння взаємної власної зацікавленості у розвитку міцної асоціації між усіма учасниками ринку лізингу.

7. Слід проводити просування українського ринку лізингу за кордоном, щоб зацікавити міжнародні фінансові групи або у започаткуванні бізнесу, або в інвестуванні в діючі лізингові компанії/програми в Україні.

3.3. Перспективи діяльності компанії ТОВ «УЛФ-Фінанс» на українському ринку лізингових послуг

Цінова політика ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» досить обґрунтована та має тенденцію до збільшення прибутковості компанії. Так само як COVID-19 вдарив по економіці та стану ринку лізингу у 2020 році, так і війна запроваджує свої умови в соціально-економічних відносинах українського ринку. В березні 2022 року клієнти мали наміри лише оформити документи про виїзд за кордон та про відстрочення погашення лізингових платежів. Та вже в квітні 2022 року проглядалась тенденція до збільшення запитів щодо купівлі авто, зокрема електричних авто, як наслідок від дефіциту пального. Тож, можна з впевненістю стверджувати, що ринок лізингу не має понести великих втрат у перших двох кварталах року від даного становища у країні.

Якщо орієнтуватися на становище на сьогоднішній день, можна виділити декілька напрямів для удосконалення у ціновій політиці ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»:

- впровадження більш клієнтоорієнтованих спеціальних пропозицій;
- зміна або доповнення ціноутворення новим напрямом;
- збільшення витрат на збут та збільшення охоплення аудиторії;
- модернізацію процесу прорахунку ціни та перекваліфікація персоналу.

Виходячи із ідентифікованих у підрозділі 2.2 проблем та слабких місць, сформовані пропозиції щодо оптимізації та покращення цінових політики, які ґрунтуються на аналізі підприємства та власних спостереженнях під час практики на ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» і присутності під час роботи спеціалістів з клієнтами у час війни.

Першим та другим у списку відмічені рекомендації щодо створення більш клієнтоорієнтованих пропозицій та зміна підходу до ціноутворення. Це стосується розширення сегменту ринку та залучення середнього класу до використання послуги ТОВ «УЛФ-ФІНАНС». У компанії вже існують спеціальні пропозиції щодо лізингу авто та обладнання, які надають партнери, але вони всі

є частиною преміального сегменту ринку лізингу. Ціноутворення так само орієнтоване на людей з високим рівнем достатку та постійними сталими доходами. Приклад партнерської спеціальної пропозиції наведено у Додатку В.

На офіційному сайті ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» вказані лише спеціальні партнерські програми щодо нових машин. Для фінансування вживаних машин та/або передачу у лізинг авто з майданчика компанії немає спеціальних пропозицій та можливих фіксованих ставок. Також вживаними машинами займається філіал ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» під назвою ХАПАЙ, але і там у переліку умов лізингу немає спеціальних пропозицій.

Дуже багато клієнтів котрі приходили до ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» від або після конкурентів висвітлювали той факт, що ставка була зависокою. Для зміни ситуації у сторону залучення сегменту середнього класу пропонується створення деяких спеціальних пропозицій для купівлі вживаного авто з авансом у 50%, та фіксованою ставкою у 5%. Таким чином збільшується на ринку пропозиція на лізинг вживаних авто саме від «УЛФ-ФІНАНС» у клієнтів, котрі не можуть собі дозволити довго виплачувати лізингові платежі для погашення, адже мають фіксовані заощадження для купівлі авто та непостійний дохід. А обов'язкове страхування від ТОВ «УЛФ-ФІНАНС», яке входить до кожного пакету послуг, гарантує компанії повернення авто у разі невиклат або будь яких інших ризиків.

Цінову політику та ціноутворення частково теж необхідно орієнтувати на нових споживачів, визначити нові додаткові цілі та змінити стратегію. Маркетинг та маркетингові дослідження ринку і потенційних клієнтів можуть допомогти у зміні напряму ціноутворення у сторону середнього класу. Провівши дослідження, можна зрозуміти чи доцільним буде вихід на даних споживачів і чи будуть їх купівлі прибутковими.

Якщо дана інформація підтвердиться, то наступним кроком для залучення нових клієнтів стане створення сторінки Instagram та підтримка активної діяльності сторінки Facebook. Через дані платформи можливо отримати необхідну цільову аудиторію для якої буде створена пропозиція 50% авансу та 5% ставки. Тож підґрунтям для реалізації нової цінової пропозиції стане

створення сторінки у соціальній мережі Instagram та наступне залучення клієнтів через даний канал комунікації. Особливо, якщо орієнтуватись на сегмент середнього класу, то можна отримати багато нових клієнтів з названих вище соціальних мереж Facebook та Instagram.

У мережі Instagram наразі компанія не має сторінки, але дана перспектива є доцільною, оскільки якщо налаштувати рекламу на правильного потенційного клієнта, то і буде можливість збільшити продажі і обізнаність громадян у питанні лізингу. Адже наразі проблемою, яку треба вирішувати на ринку є необізнаність та погана поінформованість суспільства щодо процесу. Таке розширення впливу та збільшення точок контакту в мережі інтернет дозволить підвищити поінформованість та збільшити потік клієнтів, під яких розрахована нова пропозиція цінової політики.

Для створення та ведення нової сторінки потрібно найняти СММ-маркетолога та контент-спеціаліста. Заповнення та оформлення сторінки, її просування та ведення це лише початок створення клієнтської бази для нової пропозиції аванс 50%, ставка 5%. Витрати на спеціалістів становлять: 16 тис. грн. в місяць на маркетолога (<https://www.work.ua/salary-smm-менеджер/>) та 13 тис. грн. в місяць на контент-спеціаліста (<https://www.work.ua/salary-контент-менеджер/>).

Фінансування даного проекту можна прорахувати завдяки використанню рекламного кабінету Facebook — AdsManager. Для того, щоб запуснути таргетовану рекламу необхідно спочатку обрати аудиторію. Аудиторія для пропозиції 50% авансу та 5% ставки це всі люди віком від 18 до 60 на території України. Для того, щоб запуск таргетингу вперше пройшов успішно можна вибрати опцію А/В тестування, яка дає можливість протестувати рекламу перед публікацією. Далі необхідно обрати бюджет кампанії. Для початку можна встановити бюджет у розмірі 150 дол. (Додаток Г).

Далі, обравши оптимальний час публікації та територіальне розміщення реклами, отримуємо рекламну кампанію, розраховану на охоплення аудиторії від 2,1 тис. до 6 тис. осіб, що перейдуть за посиланням у 5% випадків. З бюджетом

у 150 дол., а саме 5201 грн. (<https://minfin.com.ua/ua/currency/converter/150-usd-to-uah/>) компанія отримає рекламу на місяць на новій сторінці Instagram та охопленням до 6 тис. осіб.

Соціальна мережа Facebook у ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» має стабільні охоплення та ведеться на професіональному рівні (Додаток Д). У світлинах витриманий стиль компанії та офіційні кольори бренду, текст світлин досить простий та виконує функцію інформування про умови та переваги лізингу у компанії, публікується актуальна інформація, а самі світлини публікуються з високою частотою. Також відбувається комунікація з споживачем у коментарях та пропрацьовано реагування на негативні коментарі.

Далі у заходах покращення виділена саме модернізація процесу розрахунку ціни через труднощі у постійному проханні клієнтів прорахувати та озвучити суму та відсоток ставки. Дана пропозиція не прямо стосується цінової політики та пропозиція покращення процесу розрахунку цін стосується формату визначення ціни та впливає на якість та швидкість обслуговування, що впливає на кількість закритих клієнтів та прибуток в цілому. Менеджери не можуть активно прорахувати ставку та фінальну суму грошей через відсутність єдиної автоматизованої системи рахунку з алгоритмами калькуляції відповідно до всіх умов договору. З точки зору клієнта дане прохання є об'єктивним та змістовним, оскільки всі люди психологічно налаштовані краще, коли мають змогу проаналізувати ціну відповідно до своїх вподобань та порівняти ціну з конкурентами.

Коли клієнт звертається до менеджера і хоче отримати ціну для подальшого процесу прийняття рішення необхідно не зволікати і як можна скоріше надавати дані для узгодження. Чим більше і чим швидше компанія надасть всю необхідну інформацію для покупця послуги, тим більша буде віддача та зацікавленість з боку користувача. Наразі процес від отримання запиту від клієнта до остаточного рішення займає 3-4 дні. Найбільшу затримку у процесі має саме менеджер, котрому необхідно прорахувати ціну за допомогою графіку таблиці розрахунків наведених у підрозділі 2.1. Без автоматизованого процесу це

займає багато часу і як наслідок, клієнт чекає майже декілька годин на визначення ціни послуги. Ще одним недоліком є той факт, що спілкуються з потенційними клієнтами менеджера з відділу страхування, які не мають жодного відношення до оформлення клієнтів та не мають кваліфікацій.

Для створення нового алгоритму або оптимізації старого необхідно найняти спеціаліста або команду для роботи. Ціна за таку послугу у компанії TQM Systems наведена у Додатку Е.

Покращення системи прорахунку та впровадження нової програми алгоритму необхідно обрати саме пакет M Support. Витрати на дану послугу (100 годин роботи та інтеграційна платформа) складають 50 тис. грн.

Отже, для вирішення даної проблеми запропоновано витратити ресурси та виділити кошти на створення нової систему обчислення, яка буде самостійно прораховувати лізингову ставку та ціну за послугу для кожного клієнта окремо враховуючи всі умови лізингу. А також провести перекваліфікацію деяких спеціалістів для їх активної роботи з даною програмою та швидкої обробки запитів клієнтів щодо цін та умов.

ВИСНОВКИ

В Україні ринок лізингу вже кілька років набирає обертів у своєму розвитку, тобто зростає високими темпами, які випереджають темпи зростання інших елементів фінансового ринку. Завдяки швидкому зростанню української економіки формується великий інвестиційний попит для розширення виробництва та оновлення зношених основних фондів. Альтернативою лізингу могло б стати банківське заставне кредитування, але ця фінансова послуга не набула широкого поширення через наявність проблем в українському заставному законодавстві та відсутності в банківській системі довгострокових ресурсів. Тому на сьогоднішній день лізинг став головним інструментом модернізації. Можна сміливо сказати, що лізинг заповнив прогалину не наданого банками середньострокового і довгострокового фінансування (від 3 до 7 років). Саме в Україні прийнято конкретне формулювання лізингу: «Лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне володіння та користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів».

Міжнародний лізинг є важливим інструментом у підтримці економічного та фінансового розвитку серед компаній у всьому світі. Перевага таких полягає у податкових вигодах іншої країни. Безумовно, залежно від країни, процеси проведення лізингових угод значно змінюватимуться. Крім труднощів, які зазвичай пов'язані з міжнародною фінансовою діяльністю (управління ризиками), а також з фінансовими, виробничими та політичними ризиками, той факт, що для лізингу кожна національна система має свою власну правову базу, пов'язану з різним режимом оподаткування, створює плутанину положень, які часто важко розпізнати.

Узагальнення досвіду та систематизація використовуваних методів ціноутворення дозволяють виявити найбільш важливі особливості та відмінності, простоту та складність факторів, що враховуються, певний поелементний взаємозв'язок і взаємообумовленість, узгодження інтересів сторін, комплексність лізингової угоди. В результаті виникає можливість розробити практичні рекомендації щодо управління інвестиційною лізинговою діяльністю суб'єктів господарювання із застосуванням дуже тонкого інструменту – ціни лізингу.

У 2020 році ринок лізингу сягнув майже 1185,2 мільярда доларів США, збільшуючись за середньорічним темпом зростання (CAGR) на 1,8% з 2015 року. Очікується, що ринок зросте з 1185,2 мільярда доларів США у 2020 році до 1836,7 мільярда доларів США у 2025 році зі швидкістю 9,2%. Тоді очікується, що ринок зросте на 6,7% у середньому з 2025 року та досягне 2536,9 мільярдів доларів у 2030 році. За 2021 рік ринок лізингу досяг 1355,63 млрд. дол. США.

У майбутньому глобальне зростання населення та урбанізація, зростання популярності електромобілів, поява стартапів, розвиток галузі охорони здоров'я, збільшення витрат на інфраструктуру та розвиток мегаінфраструктурних проектів сприятимуть зростанню. Фактори, які можуть перешкоджати зростанню ринку лізингу в майбутньому, включають зростання популярності послуг таксі на замовлення, скорочення вільної торгівлі та брак кваліфікованої робочої сили.

Ринок лізингу сегментований за типом на оренду та лізинг автомобілів, споживчих товарів та загальних центрів оренди, лізинг обладнання та лізинг нефінансових нематеріальних активів. Ринок лізингу нефінансових нематеріальних активів був найбільшим сегментом ринку лізингу, сегментованого за типом, і становив 39,1% від загального обсягу в 2020 році. Очікується, що в майбутньому ринок оренди та лізингу автомобілів буде найшвидше зростаючим сегментом сегментованого ринку лізингу за типом із CAGR 12,3% протягом 2020-2025 років.

Ринок оренди та лізингу автомобілів далі сегментується за типом на оренду легкових автомобілів, лізинг легкових автомобілів і вантажних автомобілів, легкових причепів, а також оренду та лізинг автомобілів для відпочинку. Ринок оренди легкових автомобілів був найбільшим сегментом ринку оренди та лізингу автомобілів, сегментованого за типом, на нього припадало 57,0% від загального обсягу в 2020 році. Очікується, що в майбутньому ринок оренди легкових автомобілів буде найшвидше зростаючим сегментом в оренді автомобілів і ринок лізингу, сегментований за типом, із CAGR 15,3% протягом 2020-2025 років.

Основні на ринкових тенденціях стратегії для ринку лізингу включають пропозицію продуктів і послуг через онлайн-портали та мобільні додатки, інвестування в невикористаний сегмент медичного обладнання, впровадження технології Інтернету речей для ефективного управління автопарком, інвестування в екологічно чисте обладнання та техніку, пропонування послуг підписки на автомобілі тисячолітнє населення, зосередитися на пропозиції електромобілів у портфолію, пропонувати послуги підписки, щоб задовольнити зростаючий попит на доступну моду, інвестувати у віртуальну чи доповнену реальність для підвищення продуктивності, використовувати прогностичну аналітику для підвищення продуктивності, ефективності, коефіцієнтів використання та скорочення простоїв, інвестувати у технології великих даних для покращення обслуговування клієнтів та інвестування в програмне забезпечення для керування автопарком для підвищення ефективності роботи. ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» — українська лізингова компанія, яка працює на ринку з 2011 року. Зараз ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» у трійці лідерів ринку лізингу

В ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» впроваджені високі етичні стандарти та правила поведінки працівників, дотримання яких забезпечує довіру до компанії зі сторони клієнтів та інших партнерів. Стандарти корпоративної культури компанії спонукають до безумовного дотримання встановлених вимог та правил кожним працівником. Усі працівники взаємодіють з клієнтами, співробітниками, конкурентами та діловими партнерами із врахуванням вимог кодексу поведінки (етики) ТОВ «УЛФ-ФІНАНС».

За даними асоціації «Українське об'єднання лізингодавців», лізинговий ринок України продовжує зростати високими темпами п'ятий рік поспіль, значно випереджаючи темпи зростання українського ВВП.

Топ-10 лізингових компаній України за розміром портфеля на початок 2022 року: ОТП Лізинг, ТАС Груп, в т.ч., УЛФ-Фінанс, Таскомбанк, Альфа Лізинг Україна, Укргазбанк, Avis Україна, ПУМБ (Перший Український Міжнародний Банк), Кредобанк, Caterpillar Financial Україна.

Цінова політика ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» досить обґрунтована та має тенденцію до збільшення прибутковості компанії. Так само як COVID-19 вдарив по економіці та стану ринку лізингу у 2020 році, так і війна запроваджує свої умови в соціально-економічних відносинах українського ринку. В березні 2022 року клієнти мали наміри лише оформити документи про виїзд за кордон та про відстрочення погашення лізингових платежів. Та вже в квітні 2022 року проглядалась тенденція до збільшення запитів щодо купівлі авто, зокрема електричних авто, як наслідок від дефіциту пального. Тож, можна з впевненістю стверджувати, що ринок лізингу не має понести великих втрат у перших двох кварталах року від даного становища у країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18-22. ст. 144
2. Баєва О.І. Економічне обґрунтування лізингових платежів. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки, 2011, вип. 20, ч. I. С. 193-199
3. Беліков О. Лізинг і його правове регулювання у вітчизняному законодавстві. *Юридичний журнал*. 2008. №5 (71). С.103-108.
4. Бурковська А.В., Паламарчук В.Ю. Стан і перспективи українського ринку лізингу в умовах технічного прогресу. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. 2020. № 1. С. 133-142.
5. Васильчик С.В., Жидяк О.Р., Гринів Ю.О. Лізинг як спосіб підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору в контексті економічної безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2017. № 1. С. 29-36
6. Висоцька М.П. Дослідження основних тенденцій боргової політики України. *Проблеми системного підходу в економіці*. Зб. наук. праць № 4/72. К.:НАУ, 2019. С.28-37.
7. Габріадзе М.Р. Правове регулювання договору лізингу за цивільним законодавством України. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2019. № 5. Т. 1,2. С. 47-52
8. Гальперіна Л.П., Литвиненко Н.П. Міжнародний ринок лізингу в умовах нестабільності розвитку світової економіки. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць*. 2011. № 8. С. 100–104.
9. Гонта О.І., Жаворонок А.В. Лізинг як один із видів нетрадиційних банківських послуг: сучасний стан та перспективи розвитку, *Наукові записки*

Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка". Вип. 24. 2013. С. 205-210.

10. Грищенко О.С., Саченко О.М., Клименко О.О., Власюк В.П. Суть лізингу, оренди: можливості і переваги. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2019. №40. С.146-155.

11. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку. *Юридичний журнал*. 2006. № 3. URL: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2192>

12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Дорофеєв Д.А. Сутність і класифікація фінансових інновацій у фінансовому секторі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 22. С. 91-97

14. Драбовський А.Г. Лізинг як альтернативна форма фінансування та інвестування в сучасних умовах. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 3 (69). С. 65-72

15. Дученко М.М., Павленко Т.В. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/55.pdf

16. Європейська асоціація лізингу (Leaseurope). URL: www.leaseurope.org

17. Звіт про управління ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»: URL: <https://ulf.ua/cache/files/files/49/1e/1eeb664fcfd342a2572dc25fd2b1a1a8/file/S0100214%20F2.%20Finansovi%20rezultati%20v%20tisyachax.pdf>

18. Звіт про фінансові результати ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» за 2019 рік. URL: https://ulf.ua/files/inline-files/Ф2_0.pdf

19. Звіт про фінансові результати ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» за 2020 рік. URL: https://ulf.ua/cache/files/files/49/1a/1a488ccf28f52dd427f581f579836e0f/file/S0100213_F2_Zvit_pro_finansovi_rezultati.pdf

20. Звіт про фінансові результати ТОВ «УЛФ-ФІНАНС» за 9 місяців 2021 року. URL:

https://ulf.ua/cache/files/files/49/1a/1a488ccf28f52dd427f581f579836e0f/file/S0100213_F2_Zvit_pro_finansovi_rezultati.pdf

21. Ігнатюк Ю. О. Правова природа договору лізингу та його особливості. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Право. 2021. Вип. 64. С. 118-122.

22. Коваленко Н., Човнюк Ю. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні. *Банківська справа*, 2019. № 6. С. 29-32.

23. Казакова Л.О., Лесьо Я.Ю. Лізинг як особливий вид інвестиційної діяльності та використання його на ринку України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2021. № 39. С. 73-78

24. Калівошко О.М. Оцінка сучасного стану лізингових компаній як інституту інфраструктури фінансово-кредитного ринку. *Економіка та держава*. 2019. № 4. С. 63-68.

25. Кишакевич Б.Ю., Мігулка О.О. Лізинг в епоху цифрової економіки: перспективи та напрями розвитку. *Економічний простір*. 2019. № 141. С. 183-194.

26. Колесник М.С. Лізинг – альтернативні фінансові операції для виживання українських авіакомпаній під час закриття повітряного простору в умовах ведення війни. *Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція*, м. Київ, 26 травня 2022 р.: тези доп.К.: НАУ-друк, 2022. С. 60-62.

27. Круценко А.В. Переваги та недоліки лізингу в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. №1(1). С.381-384.

28. Кулиняк І. Я. Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. №1(69). С.48-57.

29. Левченко О. А. Теоретичні підходи до визначення сутності та функцій лізингу. *Бізнес Інформ*. 2017. № 3. С. 33-40.

30. Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту: Навч. посіб. К.: ІСДО, 2016. 72 с.

31. Макалюк І. В. Скорик А. Ю. Аналіз тенденцій ринку фінансового лізингу в Україні. *Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління: матеріали XX Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 8-9 квітня 2021 року*. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. С. 50-51.

32. Набок І.І. Кон'юнктура світових товарних ринків. навч. посібник. К.: НАУ, 2018. 193 с.

33. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг (Нацкомфінспослуг) URL: <https://www.nfp.gov.ua/>

34. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua>

35. Нетудихата К.Л. Сучасний стан та тенденції розвитку світового ринку лізингових послуг. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 26. Ч. 2. С. 93-97

36. Никитченко Ю.В. Лізинг в Україні і США: спільне та відмінне. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 7. С. 100-104

37. Нікончук М. М. Правовий статус лізингової компанії на ринку фінансових послуг. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 11(3). С. 13-15.

38. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України*. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/ovpp/ovpp_2015_u.htm

39. Омельченко Т.В., Горшкова О.О. Диверсифікація як одна зі стратегій забезпечення конкурентоспроможності лізингової компанії. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34886/eptp_20_58.pdf?sequence=1

40. Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні , *Фінанси України*. 2005. №7. С.106-114.

41. Пащенко Ю. Стан і перспективи функціонування ринку лізингових послуг у сільському господарстві. *Agricultural and resource economics*. 2020. № 6. С. 91-107

42. Петрашевська А.Д., Яцкевич І.В., Процей А.С. Порівняльна характеристика економічної сутності лізингу та оренди. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 40. С. 207-210

43. Подлевська О.М. Конспект лекцій з дисципліни «Ціноутворення» для студентів напряму підготовки 6.030504 «Економіки підприємства» заочної форми навчання. Рівне: НУВГП. 2013. 87 с.

44. Подольчак Н.І. Огляд вітчизняного та світового ринків лізингу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. С. 108–113.

45. Потриваєва Н.В., Козаченко Л.А. Лізинг на ринку фінансових послуг України: формування та тенденції сучасного розвитку. *Ринок фінансових послуг: погляд у майбутнє: монографія / колектив авторів*. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2019. С. 381-398.

46. Потриваєва Н.В., Агеєнко І.В. Історичні аспекти зарубіжного досвіду розвитку лізингових відносин. *Modern economics*. 2017. № 2. С. 55-59.

47. Про надання фінансової державної підтримки: Постанова від 24 січня 2020 р. №28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>

48. Разумова Г.В., Оскома О.В., Волощук В.В. Лізингова діяльність: проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2021. № 7. С. 202- 207.

49. Ричка М.А., Ільченко А.О. Аналіз іноземного інвестування України в глобалізаційних процесах. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 42. С. 46- 53.

50. Ричка М.А. Інвестування: сучасні світові тенденції. *Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнар. наук.- практ. конф., 21 квітня 2020 р.: тези доп. К., 2020. С. 40-42.*

51. Ричка М.А. Онтологія міжнародних фінансових ресурсів. *Стратегія розвитку України*. 2020. № 1. С. 149-152.

52. Рощина Н.В., Борданова Л.С., Хома Л.В. Проблеми розвитку ринку лізингу в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/63.pdf

53. Румянцев А.П., Носанов Д.М. Напрями розвитку світового ринку послуг в умовах глобалізації. *Україна і світ: перспективи та стратегії розвитку: електронний збірник наукових праць*. 2018. № 2. Вип. 7. С. 238-249.

54. Смірнова О. Розвиток лізингового бізнесу в Україні: сучасний стан та можливості застосування іноземного досвіду. *Фінанси, облік і аудит*. 2014. Вип. 1 (23). С. 128-140.

55. Тригуб О.В. Організаційні аспекти ризик-менеджменту при наданні лізингових послуг. *БізнесІнформ*. 2014. № 6. С. 365-372

56. Українське об'єднання лізингодавців URL: <http://uul.com.ua/>

57. УЛФ-Фінанс. *YouControl*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/41110750/

58. УЛФ-Фінанс. *Офіційний-веб-сайт*. URL: <https://ulf.ua>

59. Фінансові послуги України / І.О. Мітюков та ін. Енциклопедичний довідник. Київ, 759 с.

60. Чеберяко О., Гнатюк О. Лізингові послуги у зарубіжних країнах: досвід для України. *Світ фінансів*. 2020. № 1 (62). С. 118-127

61. Черненко Н.О., Ковальчук Н.В. Аналіз стану сучасного ринку міжнародного лізингу в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5636>

62. 12 Biggest Leasing Companies in the World. *Yahoo!finance*. 2022. URL: <https://finance.yahoo.com/news/12-biggest-leasing-companies-world-140757214.html>

63. 5 Biggest Leasing Companies in the World. *Insider Market*. 2022. URL: <https://www.insidermonkey.com/blog/5-biggest-leasing-companies-in-the-world-1086670/>

64. All about leasing in Ukraine: website. URL: www.leassing.org.ua.

65. All-Ukrainian Leasing Association. URL: www.ukrleasing.com.ua

66. Export Solutions. *International Trade Administration*. URL: <https://www.trade.gov/export-solutions>

67. Gleeson B. A decade of growth and resilience in the global leasing industry. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20210308005338/en/2021-World-Leasing-Yearbook-A-Decade-of-Growth-and-Resilience-in-the-Global-Leasing-Industry---ResearchAndMarkets.com>

68. Global leasing report 2020. *White Clarke Group's*. URL: <http://www.whiteclarkegroup.com>.

69. How Global Leasing Market Players Should Strategize For 2022-2031. *The business research company*. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/press-release/leasing-market-2022>

70. Leaseurope, the European Federation of Leasing Company Associations Finance: website. URL: <http://www.leaseurope.org>.

71. Leasing Global Market 2022 Opportunities And Strategies To 2030: By Type: (Automotive Rental And Leasing; Consumer Goods And General Rental Centers; Machinery Leasing; Nonfinancial Intangible Assets Leasing); By Mode: Online; Offline. *Altus market research*. URL: <https://altusmarketresearch.com/leasing-global-market-43130>

72. Leasing Global Market Report 2021: COVID 19 Impact and Recovery to 2030. *Report Linker*. URL: <https://www.reportlinker.com/p06009753/Leasing-Global-Market-Report-COVID-19-Impact-and-Recovery-to.html>

73. Leasing Global Market Report 2021: COVID-19 Impact and Recovery to 2030. *Research and markets*. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5238000/leasing-global-market-report-2021-covid-19>

74. Mironenko M. N. Problems and directions of development of leasing services in Ukraine. URL: <http://sophus.at.ua/publ/2017>.

75. OTP Leasing Ukraine - Senior Loan. *European Bank for Reconstruction and Development*. URL: <https://www.ebrd.com/work-with-us/projects/psd/otp-leasing-ukraine-senior-loan.html>

76. Pavlyk, V. (2020). Institutional Determinants Of Assessing Energy Efficiency Gaps In The National Economy. *SocioEconomic Challenges*. № 4(1). P. 122–128.

77. Road works booming: Ukraine plans to change its road map within 3 years. *Unian*. URL: <https://www.unian.info/economics/2247619-road-works-booming-ukraine-plans-to-change-its-road-map-within-3-years.html>

78. The voice of leasing and automotive rental in Europe: key facts and figures 2015. Brussels: Leaseurope.

79. Ukraine Road Network. URL: <https://dlca.logcluster.org/display/public/DLCA/2.3+Ukraine+Road+Network#id-2.3UkraineRoadNetwork-RoadsectorreforminUkraine>

80. Ukrainian leasing was growing before the tanks rolled in ... *Leasing Life*. URL: <https://www.leasinglife.com/news/ukrainian-leasing-was-growing-before-the-tanks-rolled-in/>

81. Zhidkova M.A. The main directions of financing of domestic car manufacturers in the conditions of unstable economy. *Science and Practice Conf.* 2018. pp. 60–70.

ДОДАТКИ

Додаток А

Огляд спеціальної зарубіжної літератури

1. Gleeson B. A decade of growth and resilience in the global leasing industry. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20210308005338/en/2021-World-Leasing-Yearbook-A-Decade-of-Growth-and-Resilience-in-the-Global-Leasing-Industry---ResearchAndMarkets.com>

The World Leasing Yearbook is the only guide which covers all the world's leasing and asset financing markets in one single volume. Available in digital and hardback formats, it is truly unique in its field and an indispensable resource.

The new 42nd edition features over 50 country reviews written by the top industry players in the markets and covers all leasing sectors with core data for each country with analysis and projections.

It is the essential guide to current opportunities in international leasing and asset finance and provides valuable reference data for all players in the field.

The new 2021 edition includes the new Global Leasing Report which includes unique data on market volume and growth by region, including a ranking and analysis of the top 50 leasing markets by size. Features data from 1999 to date.

2. Global leasing report 2020. *White Clarke Group's*. URL: <http://www.whiteclarkegroup.com>.

The 41st Global Leasing Report, released by White Clarke Group in association with the World Leasing Yearbook, is the definitive guide to the world's top 50 leasing markets. The report provides a leading analysis of country trading environments and trends in auto and equipment finance.

Highlights show that the global leasing industry has grown by 131% in the past nine years— a remarkable achievement for Asia, North America and Europe in particular, given the struggles of the economic recession of the early 2010s.

The report goes on to explain that while these three regions make up 95% of the world's total volume, other regions, such as Africa, have conversely shown a steady decline in growth (when expressed in US\$). The USA and China, the two countries with the largest impact overall on the Global Leasing Report ranking, have shown an incredible annual volume of \$US682.82bn, which outstrips that of all the other measured countries combined.

The Global Leasing Report provides an invaluable insight into how the leasing market continues to demonstrate flexibility and innovation in the face of economic challenges and new technologies.

3. How Global Leasing Market Players Should Strategize For 2022-2031.

The business research company. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/press-release/leasing-market-2022>

The leasing market consists of sales of leasing services by entities (organizations, sole traders and partnerships) that use a wide variety of tangible goods such as consumer goods, industrial machinery and equipment, automobiles and others and assign intangible assets such as trademarks to customers in return for a periodic rental or lease payment.

The global leasing market size is expected to grow from \$1.35 trillion in 2021 to \$1.53 trillion in 2022 at a compound annual growth rate (CAGR) of 12.9%. The growth in the market is mainly due to the companies rearranging their operations and recovering from the COVID-19 impact, which had earlier led to restrictive containment measures involving social distancing, remote working, and the closure of commercial activities that resulted in operational challenges. The leasing market is expected to reach \$2.40 trillion in 2026 at a CAGR of 12.0%.

4. Leasing Global Market 2022 Opportunities And Strategies To 2030: By Type: (Automotive Rental And Leasing; Consumer Goods And General Rental Centers; Machinery Leasing; Nonfinancial Intangible Assets Leasing); By Mode: Online; Offline. Altus market research. URL: <https://altusmarketresearch.com/leasing-global-market-43130>

Leasing Global Market Opportunities And Strategies To 2030: COVID-19 Growth and Change from The Business Research Company provides the strategists; marketers and senior management with the critical information they need to assess the global leasing market as it emerges from the COVID 19 shut down.

This report describes and explains the leasing market and covers 2015 to 2020, termed the historic period, and 2020 to 2025 termed the forecast period, along with further forecasts for the period 2025-2030. The report evaluates the market across each region and for the major economies within each region.

5. Leasing Global Market Report 2021: COVID 19 Impact and Recovery to 2030. Report Linker. URL: <https://www.reportlinker.com/p06009753/Leasing-Global-Market-Report-COVID-19-Impact-and-Recovery-to.html>

The global leasing market is expected to grow from \$1185.17 billion in 2020 to \$1355.63 billion in 2021 at a compound annual growth rate (CAGR) of 14.4%. The growth is mainly due to the companies rearranging their operations and recovering from the COVID-19 impact, which had earlier led to restrictive containment measures involving social distancing, remote working, and the closure of commercial activities that resulted in operational challenges. The market is expected to reach \$1836.74 billion in 2025 at a CAGR of 8%.

The leasing market consists of sales of leasing services by entities (organizations, sole traders and partnerships) that use a wide variety of tangible goods such as consumer goods, industrial machinery and equipment, automobiles and others and assign intangible assets such as trademarks to customers in return for a periodic rental

or lease payment. The leasing market is segmented into automotive equipment leasing; consumer goods and general rental centers; machinery leasing and lessors of nonfinancial intangible assets.

6. Leasing Global Market Report 2021: COVID-19 Impact and Recovery to 2030. Research and markets. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5238000/leasing-global-market-report-2021-covid-19>

Leasing Global Market Report 2021: COVID-19 Impact and Recovery to 2030 provides the strategists, marketers and senior management with the critical information they need to assess the global leasing market as it emerges from the COVID-19 shut down.

Where is the largest and fastest growing market for leasing? How does the market relate to the overall economy, demography and other similar markets? What forces will shape the market going forward? The Leasing market global report answers all these questions and many more.

The report covers market characteristics, size and growth, segmentation, regional and country breakdowns, competitive landscape, market shares, trends and strategies for this market. It traces the market's historic and forecast market growth by geography. It places the market within the context of the wider leasing market, and compares it with other markets.

7. Pavlyk, V. (2020). Institutional Determinants Of Assessing Energy Efficiency Gaps In The National Economy. *SocioEconomic Challenges*. № 4(1). P. 122–128.

The article examines approaches to the analysis of factors that influence the difference between capacity and current energy production in the country, that is, the gap in energy efficiency in the economy. To investigate the main trends in the theory

of energy efficiency and energy conservation, a bibliometric analysis was carried out (using VOSViewer v.1.6.10 toolkit), the object of which was 1428 scientific articles in publications indexed by the Scopus scientometric database. The analysis showed that in 2019, scientists published 1.5 times more work on the subject than in 2005, and revealed five clusters of scientists who investigated the problems of the connection between institutional determinants and lack of electricity in the country. The research hypothesis is to test the impact of institutional determinants on the energy efficiency gap in the economy. For the assessment of institutional determinants, such indicators of public administration effectiveness as: “rule of law”, “government efficiency”, “political stability and the absence of violence / terrorism”, “quality of regulatory activity” and “anti-corruption” have been used. The source of statistical information is the Worldwide Governance Indicator Global Eurojustice Reports and Eurostat data, the Pedroni co-integration test and the least-squares method, the calculations were made using EViews 11. Objects of study are EU and Ukraine, period for analysis – 2009-2018. The findings confirmed the statistically significant impact of institutional determinants on the energy efficiency gap in the economy: increasing government efficiency and political stability by 1 mind. units leads to a reduction in the energy efficiency gap of 0.47 and 0.54 dm. units in accordance. It has been empirically proven that improving the quality of regulatory activity and improving the rule of law in Ukraine is one mind. units causes energy efficiency gains of 0.34 and 0.41 dm. units in accordance. The results of the study can be used by state and local authorities to improve the country’s energy efficiency and energy efficiency systems.

Анотація кваліфікаційної магістерської роботи

Development of international trade in leasing services. – Qualifying master's thesis, Kyiv National University of Economics named after V. Hetman, 2022.

The purpose of this study was to identify the place of leasing in the system of transnational business and prospects for its development in Ukrainian practice, to analyze the dynamics of leasing relations in terms of regional and industry dimensions based on the works of foreign scientists and reporting data of some international organizations. The object of research of this work was international economic relations that arise during the formation and regulation of international leasing. The subject of this study is the development processes of international leasing in Ukraine.

In accordance with the purpose, the research determined the essence and classification of international trade in leasing services; characteristic features and factors of development of the international leasing market are analyzed; identified peculiarities of pricing and regulation in the world market of leasing services; the state and development trends of the global leasing market were investigated; the transformation of the corporate structure and foreign investment in the international market of leasing services was analyzed; an assessment of the activities of ULF-Finance LLC in the domestic market of leasing services was carried out; peculiarities and directions of development of the sphere of leasing services of Ukraine were revealed; the priorities and problems of the development of the leasing market in Ukraine are defined; the prospects of ULF-Finance LLC's activity on the Ukrainian market of leasing services were considered.

Додаток В

Візуальна репрезентація умов партнерської угоди

ULF ... Партнерські програми

Всі програми

Легкові авто

Вантажні авто

Агрофінансування

Обладнання

**BMW в лізинг**

- ✓ Ставка від 0,99%
- ✓ Валюта фінансування: UAH, USD, EUR
- ✓ Аванс від 30%, термін до 60 міс

Встановлення бюджету для рекламної компанії у AdsManager

Campaign Budget Optimization Увімкнено ☒

Campaign budget optimization will distribute your budget across ad sets to get more results depending on your delivery optimization choices and bid strategy. You can control spending on each ad set.

[Докладніше](#)

Бюджет компанії

Бюджет на весь час кампанії ▼

150,00 \$ USD

You won't spend more than 150,00 \$ during the lifetime of your кампанія. You'll spend more on days with more opportunities and less on days with fewer opportunities. [Докладніше](#)

i Bid strategy options have changed ×

We renamed our bid strategy options to make them easier to understand and compare.

[Дізнатися більше](#)

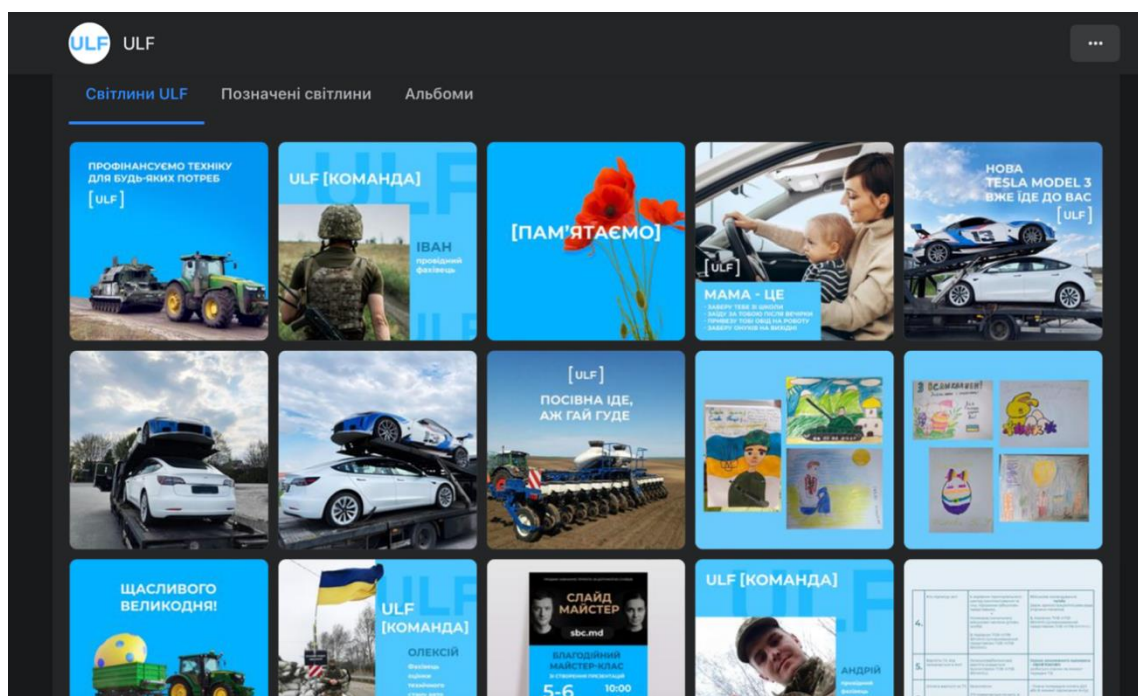
Стратегія ставок компанії

Максимальний обсяг ▼

[Показати інші параметри ▼](#)

Додаток Д

Візуальна репрезентація сторінки Facebook ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»



Додаток Е

Ціни на інформаційно-консультаційні послуги та послуги з розробки / модернізації програмного забезпечення

XS <i>support</i>	S <i>support</i>	M <i>support</i>	L <i>support</i>
10 тис. грн	25 тис. грн	50 тис. грн	75 тис. грн
Розрахункова кіль-ть годин: 20 годин	Розрахункова кіль-ть годин: 50 годин	Розрахункова кіль-ть годин: 100 годин	Розрахункова кіль-ть годин: 150 годин
Працюємо з ПДВ і без ПДВ	Працюємо з ПДВ і без ПДВ	Працюємо з ПДВ і без ПДВ	Працюємо з ПДВ і без ПДВ
		Інтеграційна платформа	Інтеграційна платформа + 1 Модуль
			Управління власними завданнями в нашій внутрішній системі
Є сумніви?	Невеликий обсяг робіт?	Потрібна online підтримка?	Бракує ресурсів?
Почніть з мінімального	Телефонуйте, - обговоримо	Власна команда, - для вас	Гнучкість + Контроль



метадані

Заголовок

Розвиток міжнародної торгівлі лізинговими послугами

Автор

Коровицька Ірина Павлівна

Науковий керівник

Тіпанов В.В.

підрозділ

кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу

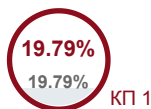
Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		1
Інтервали		0
Мікропробіли		4
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		254

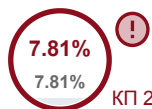
Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



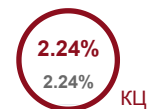
25

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



16204

Кількість слів



121352

Кількість символів

Подібності за списком джерел

Прокрутите список та аналізуйте, особливо, фрагменти, які перевищують КП 2 (позначено жирним шрифтом). Скористайтеся посиланням "Позначити фрагмент" та перегляньте, чи є вони короткими фразами, розкиданими в документі (випадкові схожості), численними короткими фразами поруч з іншими (мозаїчний плагіат) або великими фрагментами без зазначення джерела (прямий плагіат).

10 найдовших фраз

Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ 6/22/2020 Sumy State University (Кафедра міжнародних економічних відносин (ННІ БіЕМ))	207	1.28 %
2	http://mirznanii.com/a/260335/problemi-ta-perspektivi-rozvitku-lzingu-v-ukran	67	0.41 %
3	Стан і перспективи функціонування ринку лізингових послуг у сільському господарстві Pashchenko, Yulia;	66	0.41 %
4	http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/63.pdf	59	0.36 %
5	http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/Blashchuk_Petyk_13_end.pdf	58	0.36 %

6	Лізингові операції в міжнародному бізнесі.docx 5/26/2022 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародного менеджменту)	56	0.35 %
7	http://yur-gazeta.com/content/UserFiles/Docs_new/1b907d2a72b64ebc0bda4b2d27dfb4ad.docx	55	0.34 %
8	МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ 6/22/2020 Sumy State University (Кафедра міжнародних економічних відносин (ННІ БіЕМ))	52	0.32 %
9	Стан і перспективи функціонування ринку лізингових послуг у сільському господарстві Pashchenko, Yulia;	39	0.24 %
10	Лізингові операції в міжнародному бізнесі.docx 5/26/2022 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародного менеджменту)	37	0.23 %

з бази даних RefBooks (2.08 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
джерело: RePEC			
1	Стан і перспективи функціонування ринку лізингових послуг у сільському господарстві Pashchenko, Yulia;	302 (12)	1.86 %
2	Improvement of Incomes, Outcomes and Financial Results Accounting in On-Line Commerce Enterprises Maksym Koryahin,Iryna Plotnichenko;	26 (2)	0.16 %
3	2010 Outlook of the U.S. and World Wheat Industries, 2009-2019 Koo, Won W.,Taylor, Richard D.;	9 (1)	0.06 %

з домашньої бази даних (3.36 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	Лізингові операції в міжнародному бізнесі.docx 5/26/2022 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародного менеджменту)	349 (16)	2.15 %
2	Лізингові операції у міжнародному бізнесі.doc 12/3/2021 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародного менеджменту)	127 (10)	0.78 %
3	Міжнародний лізинг в Україні: стан та перспективи.doc 5/11/2020 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародного менеджменту)	56 (4)	0.35 %
4	Міжнародний лізинг в Україні стан та перспективи.docx 5/27/2022 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародного менеджменту)	12 (2)	0.07 %

з програми обміну базами даних (2.06 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ 6/22/2020 Sumy State University (Кафедра міжнародних економічних відносин (ННІ БіЕМ))	259 (2)	1.60 %
2	Диплом Кіпарук.docx 12/22/2021 Odessa National Polytechnic University (ІБЕІТ, кафедра МЗЕІД)	45 (4)	0.28 %
3	MEV_2018_Nepriadkina_Kovalenko.pdf 1/15/2018 V. N. Karazin Kharkiv National University (KKNU) (Міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу - кафедра міжнародних економічних відносин імені А.Голікова)	14 (1)	0.09 %
4	Кваліфікаційна робота бакалавра_Юрченко Дмитро.docx 6/19/2021 Sumy State University (Кафедра управління імені Олега Балацького)	10 (1)	0.06 %
5	«ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА» 2/20/2019 International Institute of Management (ІНФОРМАЦІЙНО-РЕСУРСНИЙ ЦЕНТР)	5 (1)	0.03 %

з Інтернету (12.30 %)



ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://yur-gazeta.com/content/UserFiles/Docs_new/1b907d2a72b64ebc0bda4b2d27dfb4ad.docx	863 (61)	5.33 %
2	http://browncat.net.ua/czto-takoe-lizing-prostymi-slovami-ego-vidy-uslovija-poluczenija-i-otliczija-ot/	229 (14)	1.41 %
3	https://ulf.ua/	102 (7)	0.63 %
4	http://8ref.com/19/%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82_195852.html	96 (8)	0.59 %
5	https://ua-referat.com/?red=12722	95 (8)	0.59 %
6	http://4ua.co.ua/economy/sa2bc68a5d43b88521206c27_0.html	85 (5)	0.52 %
7	http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/63.pdf	79 (4)	0.49 %
8	http://mirznani.com/a/260335/problemi-ta-perspektivi-rozvitku-lizingu-v-ukran	67 (1)	0.41 %
9	http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/Blashchuk_Petyk_13_end.pdf	58 (1)	0.36 %
10	https://ulf.ua/post/avtobezopasnost-v-lizing-novaya-partnerskaya-programma-lizingovoj	54 (3)	0.33 %
11	http://4ua.co.ua/international/vb3bd78b4c53b89521206d26_0.html	29 (1)	0.18 %
12	https://bibliofond.ru/view.aspx?id=580264	29 (3)	0.18 %
13	http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/55.pdf	26 (2)	0.16 %
14	https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/78564/1/Ribalko_Bachelous_%20paper.pdf	26 (5)	0.16 %
15	http://refs.co.ua/83228-lizing-ekonomicheskie_i_pravovye_aspekty_primeneniya_v_rossii.html	24 (2)	0.15 %

16	https://auto.mail.ru/info/pdd/4/	22 (1)	0.14 %
17	https://ukreferat.com/chapters/proba/rozvitok-ta-regulyuvannya-mizhnarodnogo-lizingu-v-ukraini-diplomna-robota.html	21 (1)	0.13 %
18	http://libfor.com/engine/print.php?newsid=3211	19 (2)	0.12 %
19	https://ulf.ua/about	17 (1)	0.10 %
20	https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/9394/1/V119_P027-034.pdf	14 (1)	0.09 %
21	https://otherreferats.allbest.ru/finance/00223317_0.html	13 (1)	0.08 %
22	https://www.kas.de/documents/270026/8703904/%D0%92%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%B2+COVID-19+%D1%82%D0%B0+%D0%BA%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D1%85+%D0%BE%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%8C+%D0%BD%D0%B0+%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D1%83+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.+%D0%9A%D0%B0%D0%B1%D1%96%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B5+%D0%B4%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F+%D0%A6%D0%9F%D0%94.+%D0%9B%D0%B8%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%8C+2020.pdf/b7398098-a602-524d-7f88-6189058f69d3?version=1.0&t=1597301028775	11 (1)	0.07 %
23	http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/38128/1/%D0%97%D0%91%D0%86%D0%A0%D0%9D%D0%98%D0%9A_04122019.pdf	7 (1)	0.04 %
24	http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/10349/st_47_16.pdf?sequence=1	7 (1)	0.04 %

Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-------	---------------------------------------

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА

ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ

**89-ї щорічної
наукової студентської конференції
за міжнародною участю**

**ІННОВАЦІЙНІ ІДЕЇ ТА ПРОЄКТИ
ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ
УКРАЇНИ**

(20 травня — 4 червня 2022 р.)

Відповідальна за випуск О. В. Піскунова

*Рекомендовано до друку
Науково-експертною радою КНЕУ
Протокол № 6 від 29.08.2022 р.*

- I-11 Інноваційні ідеї та проекти для економічного відродження України: зб. доп. 89-ї наукової студентської конференції, 20 травня — 4 червня 2022 р. [Електронний ресурс]. Київ, КНЕУ, 2022. 1108 с.
ISBN 978–966–926–413–8

Збірник доповідей студентів університету укладено за підсумками їхніх досліджень, представлених на 89-й щорічній студентській науковій конференції КНЕУ за міжнародною участю «Інноваційні ідеї та проекти для економічного відродження України», яка відбулась з 20 травня по 04 червня 2022 року. Доповіді студентів присвячено перспективам розвитку інноваційних процесів в Україні, новітнім підходам у менеджменті і маркетингу, економіці праці і соціальному забезпеченню в умовах посилення регіональних та глобальних конфліктів, міжнародним механізмам післявоєнної відбудови та відродження економіки і бізнесу. Розглянуто питання щодо застосування кількісних методів та інформаційних технологій в економічних дослідженнях. У непрості часи для вітчизняних університетів і студентів дуже важливою є спільна інтеграція навколо питань відродження нашої Батьківщини у післявоєнний період.

УДК 330:004](06)

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

Доценко О., Осадчук В. Механізм впливу міжнародної торгівлі послугами на економічне відродження України	478
Загурський М. Перспективи розвитку криптовалют на віртуальному ринку фінансових послуг України .	481
Клещенко К. Використання потенціалу міжнародних маркетплейсів у економічному відродженні України	482
Коровицька І., Шура А. Особливості зовнішньої торгівлі України у період воєнного стану	484
Кохан О. Трансформація національної моделі економічної дипломатії для економічного відродження України	487
Кульчицька М. Підходи до формування бренду України як фактору економічного відродження у повоєнний період	489
Леута І., Миронов І. Роль робототехніки у відновленні економіки України.	492
Лотоцька К., Фірман Т. Особливості комунікаційних технологій міжнародних компаній на вітчизняному FMCG-ринку	494
Марцинюк А. Транспортно-експедиційні послуги у забезпеченні потреб військового часу та подальшого економічного відродження України.	496
Нагорна О. Трансформація вітчизняного медіаринку в контексті економічного відродження країни . .	498
Ніколайчук К., Нестеренко К. Маркетингові підходи до залучення прямих іноземних інвестицій у післявоєнний період розвитку української економіки	500
Новік І. Активізація міжнародної маркетингової діяльності вітчизняних підприємств за допомогою цифрових технологій	503
Осика А. Особливості взаємодії ТНК зі стейкхолдерами в умовах воєнного стану.	506
Пакунова К. Транснаціональні корпорації у відновленні та розвитку економіки України	509
Понемасов Д. Трансформація стратегій діяльності національних автовиробників в контексті економічного відродження України	511
Пригаровський Г., Шарова А. Напрями трансформації бренду України у повоєнний період.	513
Розумій Л. Стан та перспективи нарощування аграрного потенціалу України у повоєнний період . . .	516
Сахно Ольга Потенціал SMM-маркетингу для економічного відродження України	519
Трибрат К. Пріоритети розвитку агропродовольчого сектору України у повоєнний період	521
Шкребітєнко Я. Цифрова дипломатія для економічного відродження України.	523
Штільгойз О. The impact of international negotiations on solving post-war problems in oil and gas sector of Ukraine	526

ПЛАТФОРМА 4. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИМІР ЕКОНОМІЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ 529

Автономов Олексій Денисович Перспективи відродження науково-технологічного потенціалу України за підтримки європейських партнерів	529
Алексєєв Вікторія Олександрівна Соціальна відповідальність бізнесу як умова входження України в європейський економічний простір.	531
Аршакаян Роберт Тігранович Інвестиційні програми Європейського Союзу в Україні в контексті реалізації національних економічних інтересів країни	533
Бродецька Єлизавета Олексіївна Лібералізація доступу українських товарів до ринку Євросоюзу: економічне значення для України.	536
Васкевич Марія Романівна Нові види туризму на міжнародному туристичному ринку.	538
Войтина Марина Сергіївна Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції.	540
Концеба Анна Сергіївна Вплив торговельної політики ЄС на відродження економіки України.	543
Корчак Максим Ігорович Сучасний стан та особливості міжнародного ринку харчових продуктів в контексті забезпечення цілей сталого розвитку	545
Марченко Світлана Анатоліївна Перспективи реалізації інвестиційних проектів європейських фінансових організацій в Україні.	546
Можна Валерія Олегівна Застосування досвіду ЄС у вирішенні проблем використання ґрунтів сільськогосподарського призначення в Україні	548
Пархомчук Катерина Русланівна Використання інструментів політики сусідства ЄС для відродження економіки України	551
Фетісов В'ячеслав Андрійович Україна в системі аутсорсингових бізнес-стратегій європейських підприємств	553
Чайковський Олексій Володимирович Перспективи розбудови безвуглецевої економіки в ЄС та участь України в майбутньому зеленої енергетики	555
Чухась Богдан Володимирович Вплив процесів злиттів і поглинань на конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації.	558
Шлапаченко Костянтин Володимирович Сучасний стан торговельного співробітництва України з ЄС. .	560

Шкура А. П., Коровицька І. П.
Міжнародна торгівля та маркетинг, 5 курс
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Науковий керівник — к.е.н., доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Олефіренко В.В

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Війна проти України приносить багато змін для підприємств, які займаються зовнішньою торгівлею. Хоча Україна займає лише 48 місце у рейтингу СOT за розміром експорту та імпорту товарів у світі в 2020 році [1], вона спеціалізується на певних товарах, і світ залежить від України щодо цих товарів. Економіка України все ще значною мірою зосереджена на сільському, лісовому та рибному господарстві. Протягом останніх кількох років у цих секторах спостерігалось зростання в річному обчисленні. Останні показники до третього кварталу 2021 року показують зростання на 32% у порівнянні з першими трьома кварталами 2020 року. Російське вторгнення принаймні вплине на коротко- та середньострокову здатність України експортувати ці товари. [2]

За офіційними даними Міністерства економіки України регіональні обсяги експорту товарів склали у 2021 році 68 075 млн. дол. США, імпорту — 72 527 млн. дол. США (табл. 1). У зв'язку з агресією Російської Федерації лише у березні 2022 року експорт українських товарів скоротився вдвічі, імпорт — більш ніж втричі, порівняно з даними за січень 2022 року. Переважна частина українського експорту до ЄС — сировинні товари. Натомість звідти Україна імпортує обладнання, машини та інші товари з високим ступенем обробки. [3]

Таблиця 1

ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ ТОВАРІВ УКРАЇНИ, млн. дол. США

Показник	Рік				
	2017	2018	2019	2020	2021
Експорт, млн. дол. США	43 265	47 336	50 054	49 192	68 075
Імпорт, млн. дол. США	49 609	57 188	60 800	54 337	72 527

Джерело: [3]

На фоні війни двох цивілізацій, фронт якої проходить в Україні, руйнування житла, інфраструктури та промисловості російськими снарядами Європа має намір вдатися до безпрецедентного кроку для підтримки економіки України — повністю відчинити двері для українського експорту. Гірничо-металургійна промисловість у довоєнний час складала 35% експорту з України і за попередній рік приніс країні близько 15 млрд. дол. США валютної виручки. Третина українського металекспорту припадала на країни ЄС. [4]

27 квітня 2022 року Європейська комісія запропонувала скасувати всі торговельні обмеження для українських товаровиробників. Ідеться про квоти, мита й антидемпінгові заходи, запроваджені на українську металургію. [5]

Остаточного рішення у ЄС збираються ухвалити найближчими тижнями. Спеціально для України його планують узгодити в пришвидшеному режимі. Скасування обмежувальних заходів, насамперед сприятиме поверненню українського гарячекатаного прокату на європейський ринок. До запровадження у 2017 році мита в розмірі €60,5/т експорт України до Європи складав понад 700 тис. гарячекатаного прокату. Але такий серйозний бар'єр обнулив поставки цієї продукції з України. Ще майже 100 млн. дол. США економіка України втратила внаслідок дії європейського мита (8,1%) на українські сталеві безшовні труби. Це не єдині, але найвідчутніші за обсягами недоотриманої виручки перешкоди для української металопродукції. [5]

Не менш жорсткий економічний протекціонізм виявляє США, де діє 220 обмежувальних заходів на імпорту продукції гірсько-металургійного комплексу (не лише з України). Одне з найбільш важливих для металургів — мито у розмірі 25%, затверджене 2018 року адміністрацією 45-го президента США «з міркувань нацбезпеки». Проте за останні кілька років більш ніж десять великих експортерів, включаючи ЄС, вдалося домовитися зі США про заміну мита на квотування. В результаті на ринок США безмитно надходить близько 60% усієї імпоротної сталі. Тимчасове скасування обмежень особливо вигідне для металургів, з продукції яких знімуть антидемпінгові мита. Правда, скористатися перевагами вільної торгівлі з ЄС вони зможуть хіба що після деблокади морських портів. [6]

Завдяки цьому українські товари будуть конкурентоспроможними на ринку ЄС. По-перше — завдяки нижчій частці витрат на оплату праці в собівартості товарів. По-друге — завдяки сприятливим податковим правилам, встановленим в Україні на період воєнного стану. [7]

Після початку активних бойових дій і втрати доступу до морських перевезень кордон з ЄС став єдиним вікном для української торгівлі із зовнішнім світом. Ідеться не лише про ЄС. Україна продовжує продавати товари, зокрема аграрні, до країн Африки та Азії транзитом через порти європейських держав. Часто на товари, які йдуть через ЄС транзитом, поширюється режим імпорту. Тобто зараз країни ЄС застосовують до них ті ж квоти та мита, як і до товарів, які Україна продає в ЄС. Тепер їх тимчасово скасують, і в кінцеві пункти призначення українські товари надходитимуть за необтяженими митами цінами. [7]

Рішення ЄС про відкриття ринку значно спростить життя транзитному експорту і знизить адміністративні витрати, пов'язані із сплатою мит, збільшить прибутки експортерів та підвищить конкурентоспроможність їх продукції. [7]

Також Велика Британія скасувала всі додаткові мита та квоти на експорт товарів України. Це мало статися з 2023 року в межах угоди про зону вільної торгівлі, але британський уряд вирішив зняти обмеження достроково. Про це повідомив голова Комітету Верховної Ради з питань фінансів, податкової та митної політики Данило Гетманцев. За його словами, це рішення Великої Британії підтримає економіку обох країн:

- розшириться вихід українських промислових та аграрних підприємств на ринки Сполученого Королівства;
- Велика Британія забезпечить собі стабільнішу продовольчу безпеку;
- активізується двостороннє торгове співробітництво загалом. [8]

Угода про зону вільної торгівлі між Україною та Великою Британією діє з 2021 року. Тільки за цей перший рік, навіть з урахуванням мит та квот, Україна наростила експорт до Британії на 62,4%, до 1,1 млрд. дол. США. Український бізнес матиме більше можливостей експортувати свої товари з високою доданою вартістю, адже вони стануть більш конкурентно спроможними на британському ринку. Зокрема, у Міністерстві економіки виділяють борошно, зерно, молочну продукцію, м'ясо птиці та напівфабрикати, томатну пасту, мед, кукурудзу, пшеницю, соки, гриби, цукор тощо, оскільки Україна завжди продавала на британський ринок саме ці товари. Кори-

сною угода є й для економіки України, оскільки потенційно вона збільшить надходження валютної виручки в країну. За окремими товарами, навіть за наявності мит, Україна продовжує експортувати у великих обсягах і після вичерпання квот. Йдеться про мед, оброблені томати, виноградний та яблучний соки, ячмінну крупу та борошно, солод та пшеничну клейковину, цукор, крохмаль, овес, м'ясо птиці. [8]

Для найбільших українських експортерів повне відкриття ринку може мало що змінити. Через проблеми з логістикою наростити обсяги продажів до ЄС та сповна відчувати переваги вільної торгівлі вони навряд чи зможуть. Наразі найбільші статті українського експорту до Євросоюзу — чорні метали, залізні руди, зернові та олія, на які припадає близько половини продажів у цьому напрямку. (рис. 1)

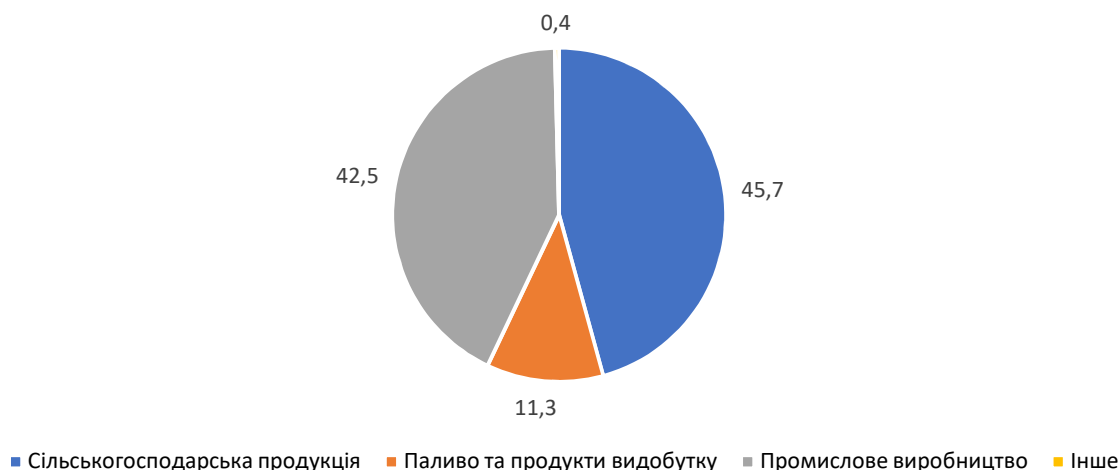


Рис. 1. Загальний обсяг експорту України за основними товарними групами 2019 рік, %

Джерело: [1]

Також з 7 травня 2022 року Канада скасовує всі мита на українські товари. Діятиме новий режим протягом 12 місяців. Про це повідомив президент України Володимир Зеленський. Він зазначив: «домовленість досягнута в рамках «розширення економічної та оборонної співпраці»» [9]. Нові правила набудуть чинності після затвердження та реєстрації рішення уряду. Тоді Канадське прикордонне агентство випустить митне повідомлення з детальним описом того, як імпортери можуть скористатися цим рішенням. Хоча більшість товарів з України ввозять до Канади безмитно відповідно до Угоди про вільну торгівлю (CUFTA), мита, як і раніше, застосовуються до певних товарів. З 2019-го по 2021 рік український експорт до Канади в середньому становив 170,8 млн канадських доларів (близько 132 млн. дол. США) на рік, а Канада збирала з цих товарів близько 2,6 млн мит (понад 2 млн. дол. США).[9]

Незважаючи на те, що Україна є відносно невеликою економікою з точки зору світової торгівлі, вона, тим не менш, важлива за кількома товарами. Російське вторгнення матиме прямий глобальний вплив на такі продукти, як насіння соняшнику, кукурудза, ячмінь та пшениця, де Україна має значну порівняльну перевагу. Україна також є ключовим гравцем у ряді інших товарів.

Війна посилить і без того хиткі економічні умови, створені Covid-19. Багато компаній піддаються впливу війни. Проблеми з ланцюгом поставок триватимуть. Інфляційний тиск вплине на більшість країн. Крім того, санкції вже знищують російську економіку, рубль перебуває у вільному падінні, а компанії намагаються продати. Умови інвестування у Східній Європі будуть слабшати, оскільки інвестори закликають до обережності та чекають мирного результату. Навіть якщо вторгнення скоро закінчиться, для багатьох інвесторів політична стабільність значно підвищиться як ключовий фактор вибору місця в Центральній та Східній Європі.

Література

1. WTO Trade Profiles 2021. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles21_e.pdf — С. 376-377.

2. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>

3. These 3 charts show the impact of war in Ukraine on global trade. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2022/04/ukraine-war-global-trade-risk/> (дата звернення 26.04.2022).

4. Названо галузі, які виграють від скасування торгових обмежень до ЄС. URL: <https://agronews.ua/news/nazvano-galuzi-yaki-vygrayut-vid-skasuvannya-torgovyh-obmezhen-do-yes/> (дата звернення 3.05.2022).

5. Жодних мит та квот: Україна та Велика Британія скасували торговельні обмеження. URL: https://economy.24tv.ua/zhodnih-mit-kvot-ukrayina-velika-britaniya-skasuvali-torgovelni_n1971715 (дата звернення 5.05.2022).

6. Скасування торговельних обмежень ЄС наближає перемогу та відродження України. URL: <https://gmk.center.ua/opinion/skasuvannia-torhovelnikh-obmezhen-ies-nablyzhaie-peremohu-ta-vidrozhennia-ukrainy/> (дата звернення 6.05.2022).

7. Полегшення експорту до ЄС і Великобританії: скористаймося «з розумом». URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3474881-polegsenna-eksportu-do-es-i-velikobritanii-skoristajmosa-z-rozumom.html> (дата звернення 4.05.2022).

8. ЕС скасовує усі торговельні обмеження для України. Хто від цього може перемогти? URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2022/05/2/686503/> (дата звернення 2.05.2022).

9. Зеленський повідомив про важливу торговельну домовленість із Канадою. URL: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/analytics-and-forecasts/zelenskij-povidomiv-pro-vazhlivu-torgovelnu-domovlenist-iz-kanadoyu-detali.htm> (дата звернення 9.05.2022).